

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ

КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

**За підтримки
науково-методичної комісії з менеджменту і адміністрування
(підкомісія «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»)**

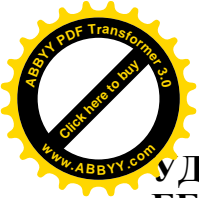
**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ**

21 – 24 травня 2014 р., м. Донецьк

**«РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ
ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ»**

Матеріали конференції

Донецьк 2014



УДК 339.9.012.24
ББК 65.9(4укр)8
Р64

Р64 Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів: Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Донецьк, 21-24 травня 2014 р.). – Донецьк: ДонДУУ, 2014. – 250 с.

Розглядаються актуальні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в умовах світових глобалізаційних та інтеграційних процесів, приділено увагу взаємовідносинам України та ЄС.

Організаційний комітет

Дорофієнко В.В. – голова оргкомітету, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Донецького державного університету управління;

Токарева В.І. – заступник голови оргкомітету, д.держ.упр., професор, проректор з навчальної роботи Донецького державного університету управління;

Батченко Л.В. – заступник голови оргкомітету, д.е.н., професор, завідувача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

Науменко С.М. – секретар оргкомітету, к.держ.упр., доцент, заступник завідувача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

Кузьмін О.Є. – д.е.н., професор, директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»;

Мельник О.Г. – д.е.н., професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»;

Михайлова Л.І. – д.е.н., професор, завідувача кафедри менеджменту ЗЕД та європейської інтеграції Сумського національного аграрного університету;

Булатова О.В. – д.е.н., професор, завідувача кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету;

Яценко А.Б. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету;

Дятлова В.В. – д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

Філіпенко Т.В. – д.держ.упр., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

Деліні М.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

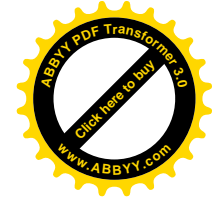
Кулік Є.І. – к.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

Ткаченко О.Г. – к.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління;

Коняхіна Т.В. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління.

©Автори, 2014

©ДонДУУ, 2014



Шановні учасники конференції!

Посилення інтернаціоналізації української економіки, її участь у інтеграційних процесах, що розгортаються на теренах Євразійського континенту, та інші чинники посилення відкритості господарського комплексу України обумовлюють зростання ролі зовнішньоекономічної діяльності в забезпеченні створення національного доходу, зайнятості населення, підвищенні економічного потенціалу й укріпленні міжнародної конкурентоспроможності країни та її регіонів. За цих умов зростають вимоги до якості управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання мікро-, мезо- і макрорівнів України.

Необхідність удосконалення механізму управління ЗЕД мікрорівня, обумовлює потребу у вирішенні низки теоретичних та практичних задач, які стосуються раціональної організації виконання функцій управління процесами здійснення ЗЕД, створенні сприятливого організаційного контексту для досягнення задач та реалізації місії підприємств на зовнішніх та внутрішньому ринках, пошуку резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій, удосконалення особистої тактики управління зовнішньоекономічною діяльністю. Не менш значущими є проблеми регіонального розвитку і макрорівня – міжнародного співробітництва з європейською та світовою спільнотою на засадах партнерства і рівності, реалізація євроінтеграційного курсу з найбільш вигідними для національної економіки результатами.

Саме ці питання покладено в основу роботи Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів», що вже вшосте проводиться кафедрою «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Донецького державного університету управління і здійснюється за підтримки НМК з менеджменту і адміністрування (підкомісія «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»).



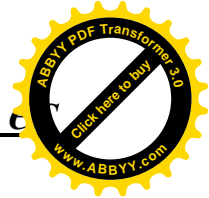
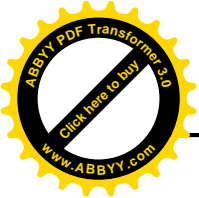
Метою конференції є обмін досвідом з сучасних проблем розвитку економіки і підприємництва Європейського Союзу, світової економіки, зовнішньоекономічних зв'язків України та її регіонів, управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Організаційний комітет і провідні вчені Донецького державного університету управління висловлюють впевненість у тому, що результати досліджень, представлених до обговорення в ході роботи конференції, закладуть основи для критичного осмислення питань геоекономічного розвитку, інтеграційних можливостей України, управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та трансформації регіональних економічних комплексів в контексті вироблення дієвих стратегій підвищення ефективності господарювання та альтернативних векторів міжнародного співробітництва в майбутньому.

Голова організаційного комітету

*В.В. Дорофієнко, д.е.н., професор,
проректор з наукової роботи*

Донецького державного університету управління



Секція 1

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЄС**

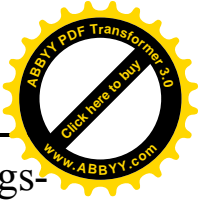
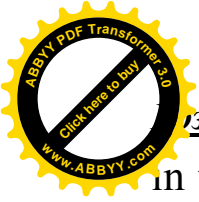
**ASPECTS TO DEFINITION MODELS
OF SOCIAL POLICY IN EUROPE**

*Batchenko L. V., Doctor in Economic Sciences, professor,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

It is difficult to assess the degree to which ongoing reforms and the changes that have already taken place in social protection enhance the relevance of the models distinguished further. Whereas some developments may have placed countries even closer to the core of their respective models, other changes tend to move countries in other directions. In the following, we present a number of additional observations that are of relevance to the issue of how countries are classified and how their systems have evolved over recent decades.

The purpose of the research is to describe main models of social policy of European countries, revealed pro's and con's of it.

Generally speaking, there is a fair amount of variation among countries that are classified in the basic security category, depending for example on whether eligibility is based on contributions or citizenship. This includes developments in Denmark, Ireland, the Netherlands, and the United Kingdom. Since the early 1980s, several noteworthy changes have taken place with regard to the fundamental orientations of the basic security model. The United Kingdom is interesting, since developments witnessed there during the 1980s represent the clearest example of retrenchment in social insurance among the Western countries. Some of the cutbacks involved are visible in the programs and indicators described



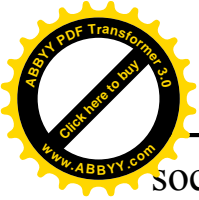
in this report, with two examples being found in the abolition of earnings-related social insurance supplements and the introduction of the taxation of benefits. One exception to this downsizing of social security is found in the public old-age pension system, which has increased substantially since the end of the 1970s as a result of the maturation of the earnings-related SERPS-system, although the UK government launched a number of measures in the 1980s to reduce the importance of this additional component of old-age provision. Similar curtailments to those witnessed in the United Kingdom also took place in Ireland, but were there of a more modest character.

Recently, more and more commonly used is the classification that divides the European model of social policy into: northern, Anglo-Saxon, Continental and Mediterranean models. There is a distinction between: Catholic, conservative, liberal and social-democratic [1].

Let's now turn to a more detailed overview of these models. Formation of the liberal (Anglo-Saxon) model (limited welfare state), which is inherent in such countries as Great Britain, and Ireland, was under the rule of private property principles, and under the superiority of market relations accompanied by the influence of liberal work ethic. One of the basic tenets of classical liberalism is the absolute freedom of the individual in the economic sphere. Hence, the economic doctrine of minimal government intervention into the social services "laissez-fair", the concept of state as the "night watchman" [1].

In the early 20th century the doctrine of non-interference, which refers to traditional liberalism, was replaced by "new liberalism". Neo-liberalism is the idea of social and political state, which takes responsibility for everyone and aims to provide a "common good" for the people. Neo-liberalism has become a constructive response to criticism of orthodox liberal state that was unable to ensure adequate standard of living and the right to social security and thus could not provide security in harsh conditions of a market economy [2].

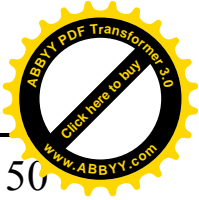
Based on the fact that, firstly, the liberal model of social policy implies a residual type, that is, that people tend to be able to exist in a



society without the social security system. Accordingly, funding and social services is a residual, since the implementation of the liberal model depends on the availability of large amounts of voluntary and informal care, and secondly, according to this model, the central government is characterized by albeit limited, but overall responsibility for social protection of all citizens [1]; typical for this model is moderate and quite dosed intervention of the state in the social sphere; selectivity, targeting, not universalism in the allocation of social benefits, strengthening cooperation between the public and private sectors during the course of implementation of social programs, expansion of social security, active and dynamic policy of gains.

This model fully satisfies its main purpose in terms of economic stability and recovery, but under the circumstances of the recession and forced layoffs, accompanied by the inevitable cuts of social programs places many social groups, especially women, youth, the elderly in quite vulnerable position [3].

The next type is – conservative model. Conservative (corporate, continental) model is typical for countries with socially oriented market economy. These include – the countries of continental Europe, such as Austria, Germany, Italy, and France. Positions of the state is much stronger: Budgetary allocations for social events approximately equal to the premiums of workers and employers, the main channels of redistribution are either in the hands of the state or under its control. However, the state wants to concede financial support to public social protection system. This makes the scale of social assistance to be proportional to labor income and, consequently, the size of the deductions for insurance premiums. A distinctive feature is the “self-government” insurance funds, which are jointly administered by business owners and influential unions representing the employees. The volume of guaranteed benefits in the event of unemployment depends on the length of service, and payment terms - the duration of the payment of insurance premiums, their size and age of the employee. In many countries, the period of



payment of unemployment benefits increased for persons older than 50 years [3].

In general, this model is characterized by the uniform distribution of the degree of responsibility for the citizens between the state and the individual. The state acts as guarantor of social security, but it is the citizens who carry out social security programs through various insurance mechanisms (funds) and at the expense of citizens. There is a moderate level of gains' re-distribution, and the state system is characterized by the following features:

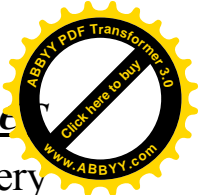
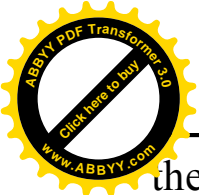
1. The level of social welfare depends on the individual contribution of citizens to the insurance funds;
2. Certain degree of underemployment exists in society;
3. The level of taxes and social benefits is moderate.

What is especially interesting in this system is that the tax level is small, but the level of benefits is also small. Conservative model is also typical for developed countries, where the person is aware that he/she gets the help that is equal to the contributions made. In this model, attention is paid to private insurance funds [4].

In this model the important role is played by the trade unions, which are the most massive and socially active groupings. Due to the fact that during the post-war period the dialogue between the government and society was constantly kept open, these countries had not undergone the extremely large gap between the incomes of rich and the poorest citizens [5].

Social Democratic model (solidarity, Scandinavian, North) implies leading role of the state in protecting the citizens, and the priorities of government social policy are leveling the income and total employment.

Prominent place in the social – democratic ideology is occupied by the problems of social justice, solidarity, equality, and freedom. Equality means equal value of all people and is an indispensable condition for the free development of both individual and society, freedom means that everyone has the right to be free from political coercion, to act in accordance with their individual goals and capabilities, while maintaining



the solidarity. Solidarity as a general principle of common sense is very important in the social-democratic ideology, alongside with justice [2].

The basic principle of this model is the “universalism”. This implies that social security is a right of all citizens, so it is provided mainly by the state budget [1].

The latter is the southern European model of social protection (Mediterranean, rudimentary). It is inherent to Portugal, Spain, Greece, Ireland, and partly to Italy: in these countries the legal right to social security is completely absent or minimal.

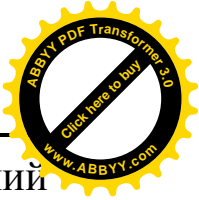
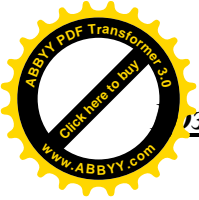
The relevant functions, including providing personal services, care, the state shifts to volunteer and informal sectors.

Social services in these countries have been developing unsystematically, while the promises of introducing future comprehensive social protection systems are the means of ensuring stability in society. [2] Only in the last decades social security system began to improve under the influence of socio-economic and structural changes. This model can be considered to be a transition one, which is why there is no clear organization of social services [6].

The main role is played by the family and other institutions of civil society and social policy is largely passive in nature and focused on the compensation of losses in income of certain categories of citizens [3].

References

1. Собченко В. В. Основні моделі соціальної політики в країнах Центральної та Східної Європи / В.В. Собченко. – Серія «Державне будівництво». Електронне наукове фахове видання ХарPI НАДУ при Президентові України. – №2. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/doc/5/01.pdf>. – Назва екрану.
2. Деріга В. В. Соціальна та гуманітарна політика. / В. В. Деріга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/315/6.pdf>. – Назва з екрану.



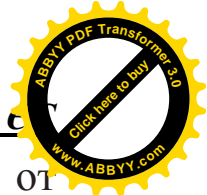
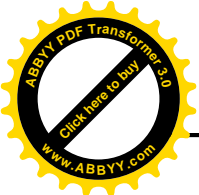
3. Жиглей І. В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє / І. В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. – 4 (46). – С. 71-79.
4. Батченко Л. В. Соціальний менеджмент в умовах євроінтеграції : [монографія] / Л. В. Батченко, Є. С. Драгомірова, М. М. Деліні. – Донецьк: ДонДУУ, 2008. – 341 с.
5. Ярова Л. В. Особливості європейської соціальної політики. / Л. В. Ярова // Вісник Державної академії керівних кадрів культури і мистецтв: Наук. журнал. – К.: Міленіум, 2010. – №2. – С. 176-189.
6. Ярова Л. Соціальна політика Європейського Союзу: етапи розвитку і правова база. / Л. Ярова // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – Вип. 19. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2010. – С.155-165.

ДУАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ГЕРМАНИИ - DUALES STUDIUM

***Гардок А., специалист отдела
послегарантийного обслуживания
Big Dutchman International,
г. Мюнстер, Германия***

Германия – одна из самых развитых стран Европейского Союза, в которой культурная и образовательная политика является образцом для многих государств мира. Изучение богатого немецкого опыта образовательных реформ дает возможность украинским высшим учебным заведениям, оценить свои сильные и слабые стороны, взглянуть на перспективы развития и пересмотреть ход реформирования всей образовательной системы.

Целью данной статьи является рассмотрение дуальной системы образования Германии и возможность ее практического применения в образовательной системе Украины.



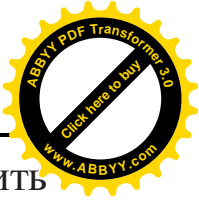
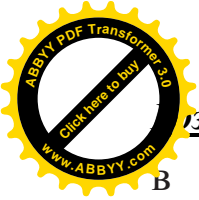
Высшее образование в Германии значительно отличается от украинской системы. Один из основных принципов организации немецкой высшей школы заключается в академической свободе, которая обладает самыми разными последствиями и проявлениями. Не только сами вузы представляют собой автономные образования, но и каждый член вузовского сообщества обладает свободой и самостоятельностью. В обучении в Германии нет жесткого порядка. Студенты немецкого вуза имеют свободу выбора и действий, однако требует самодисциплины и ответственности.

Система высшего образования в Германии объединяет 326 учебных заведений, большинство которых – государственные (негосударственные вузы обязаны иметь государственную лицензию на преподавание). Германия принадлежит к первым европейским государствам, которые подписали, Болонскую декларацию. Это значит, что в этих странах введены учебные программы близкие по типу, дающие возможность признания дипломов и обеспечивают конкурентоспособность европейских вузов.

Немецкое образование имеет глубокие исторические корни и прочные традиции. Уже в Средние века немецкие ремесленники отличались особым мастерством и дольше всех в Европе практиковали передачу ремесла от мастера к ученику. Ученик полжизни мог оставаться подмастерьем, настолько высоки были требования к его квалификации. Право мастера ставить личное клеймо на товары было символом не только профессионального, но и жизненного успеха.

Новая экономика трансформировала традицию «штучной» подготовки мастером ученика в дуальную систему обучения. Эта особая форма подготовки квалифицированных работников на основе тесного взаимодействия предприятий и профессиональных школ: ученики обучаются профессии у прошедших специальную подготовку «мастеров».

Научные организации Германии работают в тесном сотрудничестве, отсутствует разрыв между вузовской и невузовской,



в том числе промышленной, наукой. Это позволяет исключить дублирование исследований, одновременно облегчая передачу технологии не только из одного научного учреждения в другое, но и, что наиболее важно, из научных учреждений, в том числе вузов, в промышленные фирмы, облегчая и ускоряя тем самым процесс внедрения изобретений и реализации научного потенциала страны.

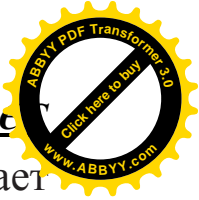
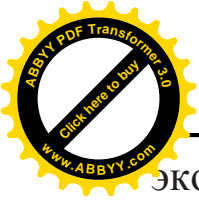
Теоретическое образование в университете – это много и одновременно недостаточно. Не каждый абитуриент хочет учиться, не все могут себя материально содержать во время студенчества. Поэтому многие компании, особенно из числа влиятельных мировых гигантов или из среднего звена, предлагают базу для дуального образования (duales Studium): оплачиваемая практика на предприятии и теория в вузе.

Углубляться в теорию в вузе, а с практикой знакомиться на предприятии – дуальное обучение становится всё более популярным среди выпускников школ. Для экономики это также позитивный показатель – за последние десять лет количество студентов, готовых обучаться прямо на работе, возросло вдвое, уровень безработицы в Германии снижается, в то время как в других странах Европы он доходит до критической точки

Среди «дуальных» выпускников немало успешных людей: Бернхард Шрайер, генеральный директор компании Heidelberg Druckmaschinen AG; Ханс-Юрген Бюденбендер, член правления Sparkassen-Versicherung Sachsen; Андреас Бернхардт, бывший генеральный директор Alcatel SEL.

На некоторых крупных фирмах, например Volkswagen, при приеме на дуальную систему со студентом заключается договор, согласно которому компания обязана принять его на работу, если его выпускной балл будет достаточно высоким.

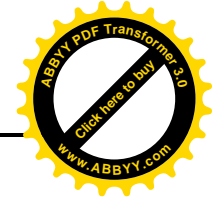
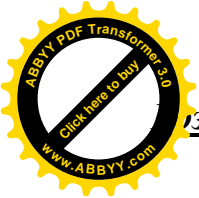
Такую позицию подтверждает также исследование Федерального института профессиональной подготовки (Bundesinstituts für Berufsbildung – BIBB): 76 % опрошенных предприятий ценят в своих выпускниках отличные знания о ходе производственных и



экономических процессов. Каждая вторая фирма (45,6 %) принимает на работу своего практиканта после окончания дуального обучения. Почти 64 % компаний убеждены, что дуальных студентов отличает от других высокая мотивация и самостоятельность в работе. Многие хвалят также профессиональные навыки (46,5 Prozent) и умение работать в команде (45,9%). И в завершение, три четверти опрошенных компаний (74 %) признают дуальную систему образования наиболее качественной и эффективной по сравнению с классической формой обучения.

Для того чтобы быть конкурентоспособной на международной арене в научно-производственной сфере Германия нуждается в увеличении количества учащихся. В целях технологической эффективности и необходимого увеличения исследовательской и инновационной составляющих это наиболее значимо прежде всего для естественных и инженерных наук, в которых доля участия молодых людей ниже в сравнении с другими научными направлениями. Однако, на сегодняшний день наблюдается существенное усиление стремления немецкой молодежи к получению естественнонаучно-технического образования.

Высшие учебные заведения Германии являются существенным структурным элементом исследовательской сферы и вследствие этого экономической эффективности страны, живущей за счет своих технологических продуктов. Главная задача, которую необходимо решить системе образования Украины – сформировать новую модель профессиональной подготовки, которая бы преодолела отставание в структуре, объемах и качестве трудовых ресурсов от реальных требований конкретных предприятий. И в ее решении опыт развития дуальной формы профессионального образования Германии может оказаться чрезвычайно полезным – для совершенствования законодательства, определения механизма разделения регионов, реанимации традиций ремесленного обучения, формирования системы многоканального финансирования обучения.



UNEMPLOYMENT RATE IN THE EUROPEAN AND THE EU COUNTRIES

*Dielini M. M., PhD in Economics,
associated professor,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

For a more coherent study of the European Union and determination of its effectiveness it is vital to make comprehensive study of the main socio-economic level of the population of Europe and the EU in particular. Contributing to the latter, the analysis of the main economic indicators and indices of the employment market might be regarded as one of the key social indicators in this respect.

Thus, *the purpose of the research* is to describe the unemployment in Europe as one of the most important indicator of social sphere.

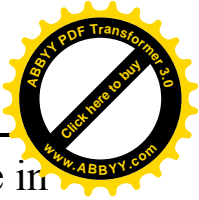
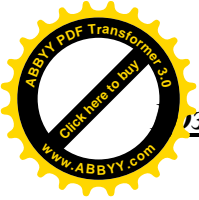
All aforementioned brings us to the analysis of an important indicator of the social sphere, the unemployment rate particularly (Table 1).

The index has increased in 16 countries - members, fell in 9- and remained at the same level in 2 (Hungary and Ireland). The largest decrease was observed in the Baltic countries, namely in Estonia (down 2.3 %), Lithuania (2.0 %) and Latvia (1.3%).

Index has also shown falling tendency in Germany, Denmark, Malta, Romania, Finland and the UK. The largest increases were recorded in Greece (6%), Cyprus (4.0 %), Spain (3.3%), Portugal (3.0%), Italy (2.3%) and Bulgaria (1.0%). A growth rate of 1 % was observed in Belgium, the Czech Republic, Luxembourg, the Netherlands, Austria, Poland, Slovenia, Slovakia and Sweden. The fifth consecutive year, Spain is the country with the highest rate of unemployment with a rate of 25.0 % in 2012). In other words, the level of this indicator continued to grow in the EU in 2012.

Table 1 – Unemployment rates in Europe, 2001-2012 [1]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU-27	8,6	8,9	9,1	9,3	9,0	8,3	7,2	7,1	9,0	9,7	9,7	10,5
Euro zone	8,1	8,5	9,0	9,3	9,2	8,5	7,6	7,6	9,6	10,1	10,2	11,4
Belgium	6,6	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6
Bulgaria	19,5	18,2	13,7	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3	12,3
Czech Republic	8,1	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0
Denmark	4,5	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5
Germany	7,9	8,7	9,8	10,5	11,3	10,3	8,7	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5
Estonia	12,6	10,3	10,1	9,7	7,9	5,9	4,6	5,5	13,8	16,9	12,5	10,2
Ireland	3,9	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7
Greece	10,7	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5	12,6	17,7	24,3
Spain	10,5	11,4	11,4	10,9	9,2	8,5	8,3	11,3	18,0	20,1	21,7	25,0
France	8,2	8,3	8,9	9,3	9,3	9,2	8,4	7,8	9,5	9,7	9,6	10,2
Italy	9,0	8,5	8,4	8,0	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7
Cyprus	3,9	3,5	4,1	4,6	5,3	4,6	3,9	3,7	5,4	6,3	7,9	11,9
Latvia	12,9	12,8	11,3	11,2	9,6	7,3	6,5	8,0	18,2	19,8	16,2	14,9
Lithuania	17,4	13,8	12,4	11,3	8,0	5,2	3,8	5,3	13,6	18,0	15,3	13,3
Luxemburg	1,9	2,6	3,8	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,1
Hungary	5,6	5,6	5,8	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9	10,9
Malta	7,6	7,4	7,7	7,2	7,3	6,9	6,5	6,0	6,9	6,9	6,5	6,4
Netherlands	2,5	3,1	4,2	5,1	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3
Austria	3,6	4,2	4,3	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4	4,2	4,3
Poland	18,3	20,0	19,8	19,1	17,1	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1
Portugal	4,6	5,7	7,1	7,5	8,6	8,6	8,9	8,5	10,6	12,0	12,9	15,9
Romania	6,6	7,5	6,8	8,0	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9	7,3	7,4	7,0
Slovenia	6,2	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,9
Slovakia	19,5	18,8	17,7	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,6	14,0
Finland	9,1	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7
Sweden	5,8	6,0	6,6	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	8,0
Great Britain	5,0	5,1	5,0	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,0	7,9
Iceland	-	-	3,3	3,1	2,6	2,9	2,3	3,0	7,2	7,6	7,1	6,0
Norway	3,4	3,7	4,2	4,3	4,5	3,4	2,5	2,5	3,2	3,6	3,3	3,2
Croatia	-	14,8	14,2	13,7	12,7	11,2	9,0	8,4	9,1	11,8	13,5	15,9
Turkey	-	-	-	-	9,2	8,37	8,8	9,7	12,5	10,7	8,8	8,1
Japan	5,0	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1	3,9	4,0	5,1	5,1	4,6	4,3
USA	4,8	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6	8,9	8,1



According to the latest data, in August 2013 the unemployment rate in the EU-28 was 10.9%, which is slightly more than in August 2012 – 10.6%.

If we consider the figure in respect of the each country, it may be noted that the least figures in June 2013 were represented by Austria (4.9%), Germany (5.2%) and Luxembourg (5.8%), and the largest by Greece (27, 9%) and Spain (26.2%). Comparing the unemployment rate to last year, it may be noted that the rates grew up in the 16 EU member states, fell in 11 and remained at the same level in Poland. The greatest growth is registered in Cyprus (12.3% - 16.9%), Greece (24.6% - 27.9%). The largest decrease was observed in Latvia (from 15.6% in July 2012 to 11.4% in July 2013) and Estonia (10.1% - 7.9%).

An important indicator of the labor market is the employment of men and women. Traditionally, women's employment is lower than men's, in other words women suffer from unemployment more than men. In 2000, the unemployment rate for women in the EU-27 was 10%, while for men the figures were below 8 %. By the end of 2002, the gender gap decreased to 1.5% and during the 2002-2007 the latter was constant.

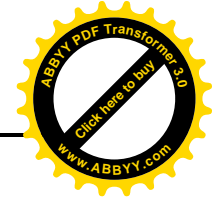
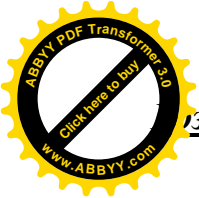
However, in 2009, for the first time since 2000, the rate of employment of women was higher than men's, and remained so in 2010 when, as early as 2011, he was again below and equal to 9.8% versus 9.6 % of male unemployment rates. In 2012, the data are almost equal to 10.4% of men and 10.5% for women. In the euro zone, the unemployment rate is higher for women than for men. In 2012 it amounted to 11.2% for men and 11.6 % for women. Indicator of male unemployment was higher in 2012 in 16 out of 27 members of the EU. The difference between men and women ranged from -6.6 % in Greece to 6.7 % in Ireland. The changes in the unemployment rate by sex and age are shown in Table 2.

Table 2 – Unemployment rates by sex and age during 2003-2012 [1]

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Men	8,5	8,6	8,4	7,6	6,6	6,6	9,1	9,7	9,6	10,4
Women	9,9	10,1	9,8	9,0	7,9	7,6	8,9	9,6	9,8	10,5
Under 25 years	18,5	19,0	18,8	17,5	15,7	15,8	20,1	21,1	21,4	22,8
From 25 to 74 years	7,8	7,9	7,7	7,1	6,1	6,0	7,6	8,3	8,3	9,1
Long-term unemployment	4,2	4,3	4,1	3,7	3,1	2,6	3,0	3,9	4,1	4,6
Men	3,8	3,9	3,8	3,5	2,9	2,4	2,9	3,9	4,2	4,6
Women	4,6	4,7	4,5	4,1	3,4	2,8	3,1	3,8	4,1	4,6
Long-term unemployment rate	2,4	2,5	2,4	2,2	1,8	1,5	1,5	1,8	2,2	2,5

Index of youth unemployment in the EU-27 was more than double higher the overall unemployment rate in 2012. 22.8 % rate means that more than 1 out of 5 young people in the labor market has not been arranged, but was looking for a job. In the euro zone, the youth unemployment rate stood at 23.1%. The unemployment rate among young people is higher regarding the unemployment rate in the age of 25-74 years in all countries EU member states. In Greece (55.4 %), Spain (53.2 %), Portugal (37.7 %), Italy (35.3 %), Slovakia (34.0 %) and Ireland (30.4 %) this figure is very high. In Germany (8.1%), Austria (8.7%) and the Netherlands (9.5 %) this index was at least 10%.

The analysis of the unemployment rate shows problems in the European labor market. Countries with the largest unemployment rate in 2012 were Spain (25%) and Greece (24 %). They have grown over the last year by 4 %, while in the EU it grew by 1%. Also, there is the problem of gender in the labor market: the number of unemployed women is higher over men, but the gap is narrowing. The global issue of our time – youth unemployment – has occurred in the European region as also. Index of unemployed under 25 years old is growing every year and brings increased social tension on society. This is because the problem of youth unemployment is me common all over the world, that is why it is necessary to pay close attention to the formation of the ways to overcome it.



References

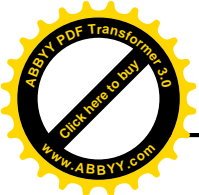
1. Official site European commission Eurostat. // [Electronic resource]. – Access mode : ec.europa.eu. – Title screen.

UKRAINIAN TRADE-ECONOMIC COOPERATION WITH EUROPEAN UNION

*Dorofienko V.V., Doctor in Economic Sciences, professor,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

The trends of trade-economic cooperation development of the first-priority directions of Ukrainian foreign-economic activity with the European Union were examined in the article. The factors, conditions and perspectives of these directions were researched. The attention was accented on oversights and factors competitiveness of Ukrainian goods and services in the European Union Market. The signing perspectives of the Ukraine-European Union Free Trade Area Agreement were defined on the basis of Trade Community analysis.

A characteristic feature of the modern global social and economic development of rapid dynamics is the integration processes in the world and Europe in particular. Even those countries that are not part of the integration projects, inevitably feel their tangible impact. Priority direction of foreign trade activities is further development of trade and economic cooperation with the countries of the European Union (EU). After the entry into force of the Agreement on partnership and cooperation (PCA) between Ukraine and the EU, the main tasks of the bilateral negotiation process is the preparation of the Agreement on free trade between Ukraine and the EU.



Integration processes are themselves very complex processes, so we need to understand what we need for effective entry into the EU and what problems may face Ukraine in its path.

The purpose of the research. The main purpose of the research is the analysis of trade and economic cooperation of Ukraine with the countries-members of the EU and prospects of conclusion of the Agreement on free trade between Ukraine and the EU to ensure stabilization and further growth of volumes of export of Ukrainian goods and services.

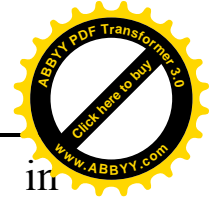
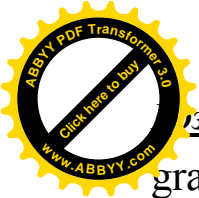
The relations of the EU and Ukraine were launched since independence of Ukraine. Then for the first time, and called for the EU to Ukraine to support member States in an open dialogue and open relationship.

Ukraine's position concerning the European Union was formed for the first time at the legislative level in the Main directions of foreign policy of Ukraine, which were approved by the Verkhovna Rada of Ukraine on 2 July 1993. Now from this point on Ukraine began to gravitate towards European integration Association, and from that moment on, tried to join the EU, these attempts can be observed to date.

Research of problems of integration and cooperation of Ukraine with the EU are reflected in the works and monographs such authors as the I. Bereznuk, S. Vorotnichek, A. Galchinsky, O.A. Kornievskiy, C. Opryshko, N. Piracy, P. Pashko, C. Poselsky, C. Brzezinski, E. Aleyeva, S. Huntington.

At the moment the trade and economic relations between Ukraine and the EU reflect insufficient use of available capacity and the existence of a number of serious problems, which hamper the development of these relations. They have acquired important new urgency after expansion of EU membership, which has distributed a single trade regime to the new members that puts on the agenda of the additional questions regarding the lifting of trade and economic relations between Ukraine and the EU to a higher level and provide them with real orientation.

The analysis of trade and economic relations of Ukraine with the countries-members of the EU during the first half of 2013 showed their



gradual exit from recession. According to Goskomstat of Ukraine in foreign merchandise trade increased volumes of goods and reduction of volumes of services.

Exports of goods to EU countries in the first half of 2013, compared with the same period of last year increased by 45.3 % and reached 5716,9 million USD, import – by 22.5 % and reached 8121,1 million. U.S.. The negative balance amounted 2404,2 million USD (in the first half of 2012 minus 2696,7 million USD). The coverage ratio of export-import was 0.70.

In total volume of exports, the share of the EU countries amounted to \$ 24.8%, import – 31,7 %. The main partners of Ukraine both in the export and import of goods are Italy (1144,4 and 617.2 million USD respectively), Poland (740,1 and 1083 million USD), Germany (711,3 and 1879,5 million USD).

Along with the positive tendency of increase of the total turnover between Ukraine and the EU, draws attention to the fact that the negative balance of trade is observed when EU offers Ukraine related loans on equalization of the balance of payments subject to the Ukraine of a complex of additional measures on liberalization of imports. This is of concern because Ukraine within the program of economic reforms and bringing foreign trade regime into compliance with WTO consistent liberalization aimed at openness of the internal market.

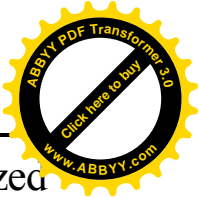
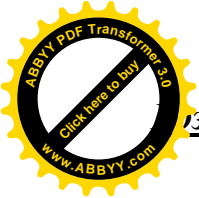
In order to more thoroughly analyze the advantages and disadvantages of Ukraine's accession to the EU will make the table.

In conditions of the crisis state of economy of Ukraine the introduction of the high pace of reform, combined with the structural changes of the economy requires not only significant financial provision of such transformations, and may result in deep turmoil in the social structures of society (especially in the sectors of agriculture, coal and metallurgical industries). The creation of a free trade zone between Ukraine and the EU will be right, if the interests and needs of the country will be optimal from an economic point of view by. It is not only meeting the current needs of individual entities on favorable terms, and creating the

prerequisites for a balanced sustainable development of the economy as a whole.

Table – The analysis of Ukraine's accession to the EU

Power	Weakness
<ol style="list-style-type: none"> 1. Political benefits <ul style="list-style-type: none"> - European collective security 2. The economic benefits <ul style="list-style-type: none"> - Macroeconomic stability - Additional investment in the Ukrainian economy - The provision of subsidies to agriculture - Obtaining of positive trade balance - Common customs tariffs - Quantitative import restrictions - The anti - dumping policy - Protectionism and export control 3. Social benefits <ul style="list-style-type: none"> - Effective protection of human rights in the EU institutions - Open borders for the free movement of the population - Ensuring a high level of life of the population 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Political weakness <ul style="list-style-type: none"> - Partial loss of sovereignty - The uncertainty of strategies of development of the EU - Deterioration of relations with CIS countries 2. Economic disadvantages <ul style="list-style-type: none"> - Loss of competitiveness in certain industries - The complexity of the transition to European-level prices The quotas of certain types of goods 3. Social disadvantages <ul style="list-style-type: none"> - The complication of the visa regime with Eastern neighbours
Opportunities	Threats
<ol style="list-style-type: none"> 1. Political prospects <ul style="list-style-type: none"> - The establishment of a stable political system - The perception of Ukraine as an important subject of political relations 2. Economic prospects <ul style="list-style-type: none"> - Ensuring the development of small and medium business - The introduction of EU standards in the production of 3. Social perspectives <ul style="list-style-type: none"> - Formation of the middle class - The reform of education, health, social protection 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Political threats <ul style="list-style-type: none"> - The threat of involving Ukraine into the conflict of civilizations between the West and the Muslim world 2. Economic threats <ul style="list-style-type: none"> - You can move to Ukraine hazardous industries - Using Ukraine as a raw appendage - Use Ukraine as a cheap labour force 3. Social threats <ul style="list-style-type: none"> - Deepening demographic decline - Irregular migration and brain drain

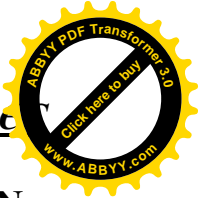
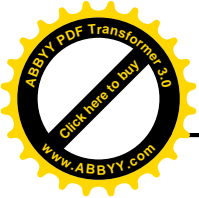


Another issue of Ukraine's integration into the EU is not harmonized with the European standards in Ukrainian legislation. To adapt Ukrainian legislation with the European one, this should be done by reforming the Ukrainian legal system and gradually bring it in line with European standards. This adaptation should encompass about all areas of law, such as : private, customs, labour, financial, tax law, intellectual property law, protection of labour, life and health, the environment and more. But at this stage for Ukraine such activities are impossible.

The conclusions. Summarizing the results of the study of integration processes of Ukraine in the context of this study should understand that European integration for Ukraine is by improving and modernizing the economy, attracting foreign investment and new technologies, increasing the competitiveness of domestic producers of goods, free movement in the middle of the integration associations of skilled labour, goods, services and factors of production, and all of this assumes the output on the single market. Ukraine's cooperation with the EU will contribute to the approximation of our state to the highest European standards, improvement of living standards and welfare of the population.

References

1. Problems of Ukraine's foreign policy at the present stage (Ukraine and EU) [Electronic resource]. - Mode of access : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41132/>. – Title screen.
2. World economy and international relations [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.problecon.com/thematic-search/?theme=world-economy-and-international-relations>. – Title screen.
3. The state statistics service of Ukraine [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Title screen.



MAIN TRENDS OF UNEMPLOYMENT DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION

*Duchesne O., entrepreneur,
Geneve, Switzerland*

The problem of employment has become one of the most pressing social and economic problems faced by humanity in the nineteenth century. Due to the globalization of the world economy, as well as with changes in the structure of the European labor market, currently the problem of unemployment in the European Union reaches significant proportions. At that the unemployment has an effect not only on the level of life of the various strata of the population, but also on the spiritual and moral degradation of the people. Therefore, the solving problem of unemployment stands among the most important, priority anywhere in the EU.

The purpose of the research. The main purpose of this paper is to analyze the situation on the labor market in the European Union.

Unemployment is a socio-economic phenomenon, when part of the working population cannot use their knowledge and experience in social production. Unemployment is a constant companion of the market economy, the result of the interaction between market demand for labor and its supply. During the recession of economy the level of unemployment is increasing, in periods of growth - is reduced, but there are always people looking for work.

The unemployment rate represents unemployed persons as a percentage of the labour force based on International Labour Office (ILO) definition. The labour force is the total number of people employed and unemployed. Unemployed persons comprise persons aged 15 to 74 who:

- are without work during the reference week;
- are available to start work within the next two weeks;

Звіт про ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів

- have been actively seeking work in the past four weeks or had already found a job to start within the next three months.

In the region of Europe every fifth young person is classified as unemployed: not working, looking for work or study. Analyze the indexes of the general level of unemployment in EU countries (Figure 1).

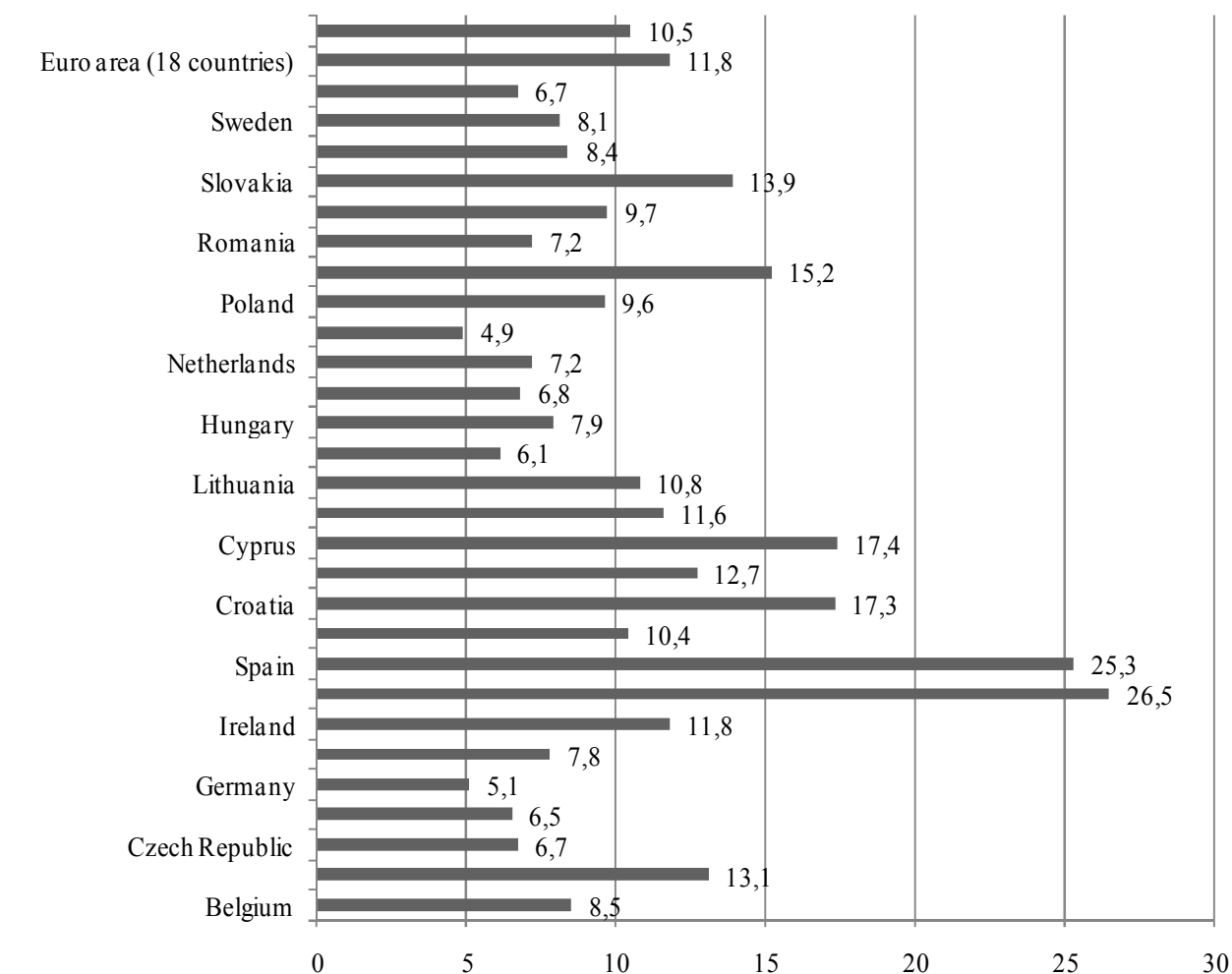
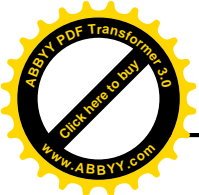


Figure 1 – The unemployment rate in the EU, %

In March 2014 in the EU there were 25,9 million unemployed, of which almost 19 million - in the euro area. Compared to February 2014 the number of unemployed decreased: in the EU by 65 thousand people and in the eurozone – by 35 thousand people.



According to Eurostat, in March 2014 the unemployment rate in the euro area remained at 11,8%. In turn, the unemployment rate in the European Union for the second month is kept at around 10,5%.

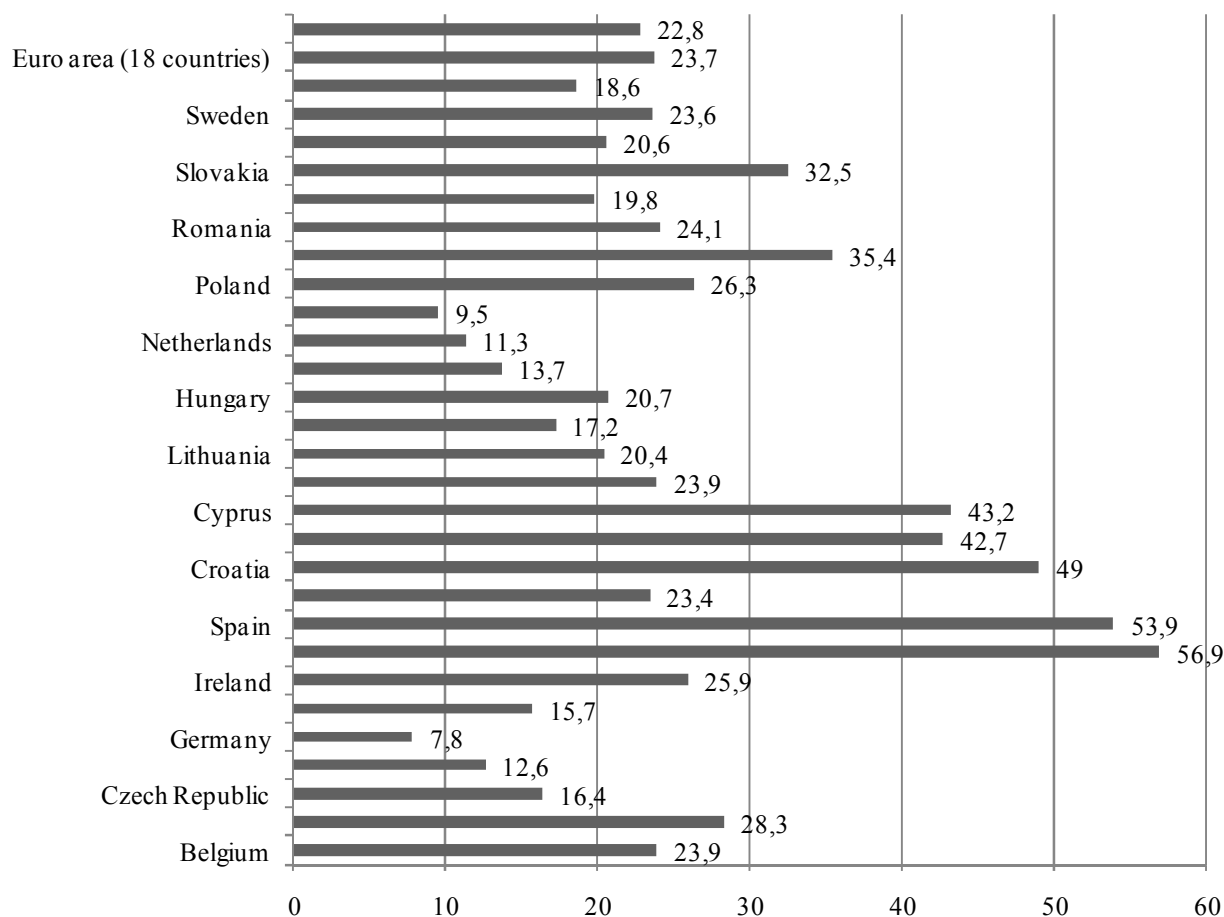
The lowest unemployment rate in Europe in March 2014 recorded in Austria (4,9%), Germany (5,1%) and Luxembourg (6,1%). The most difficult situation is still in Greece (26,5 %) and Spain (25,3%).

High unemployment among young people today is an indisputable fact. It is recognized and the fact that the fight against youth unemployment and the consequent vulnerabilities and feelings of exclusion, could make a significant contribution to the development of the world economy. According to the materials of the International Labour Organisation (ILO), reducing youth unemployment by half can would provide growth of world gross domestic product (GDP). Analyze the indexes of level of youth unemployment in the EU (Figure 2).

The scale of youth unemployment, particularly in southern Europe, currently has threatening character. Here there is a «lost generation». Thus, among the EU-28 countries the unemployment rate for people aged less than 25 years is 5,392 million young people.

According to Eurostat, in Greece and Spain, more than every second young person under the age of 25 years are unemployed (56,9% and 53,9%, respectively). The rate of unemployment in Italy is 42,7%, in Cyprus – 43,2% , in Croatia - 49%. The lowest rates were recorded in Germany – only 7,8 % and Austria – 9,5%.

In general in the EU the youth unemployment has reached 23% in the common level of unemployment is 10,5 % (for the euro area – 11,8%). According to the European Commission, youth unemployment is estimated to cost the EU 150 billion euro, or 1,2 % of total EU GDP.



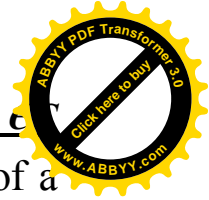
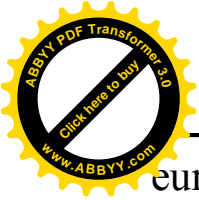
*Calculated according to Eurostat [1]

Figure 2 – The youth unemployment rate in the EU, %

In order to prevent the further growth of unemployment, the EU should take the initiative and prepare adolescents for the modern labor market. Europe must not allow ourselves to forget about the future workforce, otherwise it will miss not only young professionals, but also talents, innovation and creative qualities, which they are carriers. And these qualities are vital for the maintenance and growth of such a powerful regional association such as the European Union.

The problem of unemployment touched on all countries of the world and due to the fact that the predictions about the state of the global labor market are disappointing, many countries, including the EU, have to take special programs aimed at improving the situation in the sector.

However, to overcome unemployment, measures taken only at the European level, are not enough: to solve the problem is necessary in each



European country. First, each state must pay attention to the creation of a favorable climate and conditions for investment in new technologies that will create high-paying places. In addition, it is necessary to introduce more employees retraining program, to support small and medium business, create a resettlement program for families to place of residence, which are considered to be new perspective in terms of employment, place of residence. The implementation of measures of this nature will help the EU to reduce unemployment, which would entail an increase in the level of economic development of the EU.

References

1. Official site of Eurostat [Electronic resource]. – Mode of access : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. – Title screen.

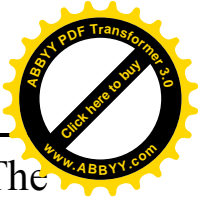
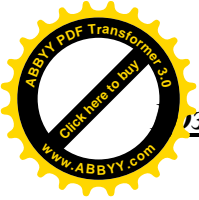
DEMOGRAPHIC DIFFERENCES BETWEEN NORTHERN, SOUTHERN AND WESTERN EUROPE

*Kivinou Conan, Department of Inside sales,
Brand sales specialist at IBM,
Dublin, Ireland*

Global brand – IBM, in developing its products, is focused on demographic differences between countries. The most valuable research in this area is becoming the development of corporation marketing campaign. Because that's the demographic differences are often the base of different demand in a particular market. This is especially noticeable in European market.

The purpose of the reseach is to describe demographic differences between European nations as a base for marketing surveys of IBM.

The changes affected almost all demographic biography – from the beginning of the first sexual contact until the end of life.



1) Entry into an intimate relationship and marriage. In 50-60s. The twentieth century. The first marriage entered relatively early (women average about 23 years, men – 25). In Denmark, the figure rose from 22,8 in 1970 to 29,7 in 1999, in the Netherlands from 22,9 to 27,7. In the second half of this period of life the Europeans were more likely to engage in extramarital unions. Among the inhabitants of Norway, Sweden, Finland, aged 25-34 years the main form of common life is concubinage.

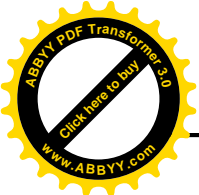
2) The birth of children. In the last decades of the twentieth century. first birth in the Northern and Western Europe became more and more later, but the second and third – are increasingly rare. In 1982, the average age of women who gave birth to her first child, was in the UK and France – 27 years in Sweden – 28 years. By 2000, the value of this index rose by a year, accounting for 29 and 30 years. The birth rate in Northern and Western Europe is higher than in the south and east of the region. The highest values of the EU total fertility rate were recorded in Ireland, France and Finland. The lowest values are observed in Germany and Austria.

3) Duration of life and death. In all the countries of the region during the second half of the twentieth century there was almost continuous increase in life expectancy. In France, life expectancy for men increased by 12 years, women – 13 years in Sweden – 8 and 10 years.

4) An important source of population growth in most countries of Northern and Western Europe is migration. The attractiveness of this region for migrants is determined by the following factors: high living standards, demand for labor - both skilled and unskilled, as well as the relatively soft immigration policy.

Demographic differences between the Western and Southern Europe

Entry into independent living. In Western Europe, young people leaving the parental home earlier than in southern European countries. In Finland, the age to which half of young women living in the country began an independent life is 20,0 years in the UK – 21,2 years in France – 22,2 years, while in Spain – 26,6 years, while in Italy – 27,1 years. The same patterns are observed in men: the Finns – 21,9, and for the Italians – 29,7.



In the Northern and Western Europe today come in officially registered the first marriage as late as in the South. The average age of women at first marriage in Finland is 28,1 years in the UK – 27,2 in Germany – 27,0, while in Italy – 26,0 in Spain – 27,8.

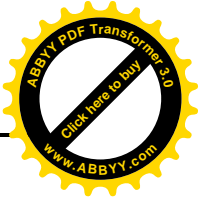
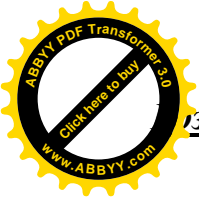
The widespread extra-marital unions is characteristic for the entire European continent. However, in Italy and Spain, this is much slower than in the Northern and Western Europe. According to research in concubine consisted of about 55% of Swedish women aged 25-34 years, about 42% of French, 32% of Germans and 28% of Britons the same age. In Italy, the values of this index was only 7% in Spain – 15%.

Fertility. By the early twenty-first century, the differences in the level of fertility and extramarital component between Italy and Spain, on the one hand, and Western Europe, on the other hand, were even stronger than in the 60s of last century. Thus, in Germany in 2002 out of wedlock were born – 26,1% of newborns in the Netherlands – 25,7%, France – 44,3%, in Italy – 13,6%, Spain – 21,8%.

Today in the northern and western Europe low fertility in marriage is largely compensated for births outside marriage. In Spain and Italy in particular it does not.

A special role in the demographic situation in Southern Europe is a religion – Catholicism. Despite the fact that it was France once considered the “eldest daughter” the Catholic Church for the past half century its political role was small. In Catholic circles mark a rapid de-Christianization of France, which is manifested in the growing number of atheists, the popularity of Eastern religions, as well as increasing the number of Muslim population, which accounts for close to 10% of the population.

In Spain and Italy the situation is different. The official position of the Catholic Church has been and remains adamant: “No extra-marital unions, divorce, artificial contraception and abortion!”.



THE ROLE OF THE SPORT IN THE EU

*Koester Volkmar, sport marketing director,
Dresden, Germany*

The sports industry today is a wide-reaching business that spans the field of play – from the food and memorabilia stands at the stadium, to media rights and sponsorships. As much as €450 billion (\$620 billion) is spent every year in the sports industry, which is catering to an ever-more fervent fan base. This complex business environment features numerous participants – from rights owners (clubs, leagues, federations and athletes) to sports agencies, sponsors and broadcasters.

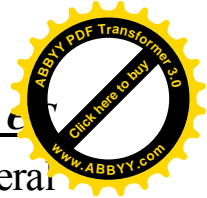
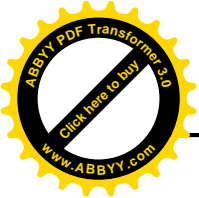
The purpose of the research is to describe the role of the sport and sport marketing in particular in the EU.

European sport sponsorship now worth more than €6.7 billion. Europe's sports sponsorship industry is now worth €6,695m per year according to a new report.

The figures, are presented in European Sports Marketing Data, part one of the three-part report, Driving Business Through Sport. The data shows that the industry has grown by 37% since 2000. Apart from the continued growth, the biggest trend detected is the emergence of the financial services sector as the largest investor in sport.

EU conducted a review of literature on innovation and impact dimensions, in order to establish the impact which certain actions and projects have upon relevant aspects of life. As a result, a set of indicators was developed to show the impact of sports in the following areas:

1. Innovation: differentiation, knowledge and technology etc.
2. Economic: employment, productivity etc.
3. Social: health, trends etc.
4. Legislation: laws and standards.
5. Environment: positive and negative aspects.



It is important to note here that further investigation than the numeral results is needed, which provides at best a static representation. Since sports is a particularly dynamic sector, it is relevant that the process described, in order to feed the indicators so they can be regularly updated.

Impact on Innovation

Technological innovation can be defined as the socially- and economically-useful application of knowledge. It is generally accepted that there are four basic conditions for technological innovation.

1. Acknowledging the existence of a need.

In sports, new opportunities and needs regularly appear, but added to this are the increasingly extreme conditions where sports is practiced, conditions which must be endured by both the athlete and their sports products:

- Temperature range: the lowest temperature recorded during climbing is -50°C , while the highest temperature running the Sahara marathon is 50°C .
- Range of forces and ground reaction forces: shoes worn in the triple jump bear 15.2 times the bodyweight of those worn during normal walking.

2. Existence of effective knowledge.

Sports sciences including biomechanics, physiology and psychology are traditional and consolidated fields of science with more than 30 years history. Some figures:

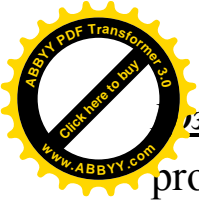
- number of scientific publications dealing with ‘Sports and Immunity’ increased from around 125 in the period 1986-1990 to almost 350 in the period 1991-1995.
- more than 1500 scientific studies published since 1990 have studied the link between physical activity and health.

3. Existence of scientists and technological researchers:

There is an increasing number of centres related to sports activities, focused on top sport, sports medicine or sports education and training.

4. Economical and political support: Political:

The Helsinki Report on Sport (1999) from the European Commission to the European Council states in its conclusions: “The European Union recognizes the eminent role played by sports in European society and attaches the greatest importance to the maintenance of its functions of



promoting social integration and education and making a contribution to public health and to the general interest function performed by the federations”. In addition, there is now an EU unit for Sports in the EU council and 2004 was the European Year of Education through Sports.

Economic Impact

The impact of sports in economy is divided into four categories:

1. Direct economic impact on market and employment:

In terms of production and sales of sports goods, industry and other economical sectors such as services, entertainment, advertising, and sponsorship.

a. Direct economic impact on market for example the economic impact of great events:

America's Cup 2007 in Valencia generated € 3,600 million.

b. Direct economic impact on employment: 800.000 employees in 1999 in Europe are related directly to sports.

2. Indirect relation on employment of the use of raw materials and industrial supplies;

The indirect and induced linkages add another 19,000 people to the direct estimate of 61,300, bringing the total employment impact of sport to 80,300 or 2.5% of the total (Hong Kong).

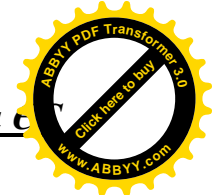
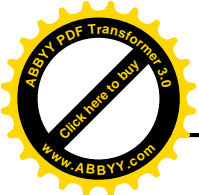
3. Induced by the increment of expenses of those working in the sports industry.

4. Associated due to the benefits on health saving and other related social effects (fashion trends).

For example on health saving: if an additional 10% of the adult population in Australia regularly participated in 'moderate and effective' exercise, AU\$600m would be saved from the Government's health budget each year.

Social Impact

Sports research is considered as a society-driven and -oriented research to offer user-oriented products and services. In this sense, the social impact can be grouped into the following categories:



- Sports practice:

for example in Spain more than 12.000.000 practice sport (37.5% of the population) and 59% of the people walk in order to practice some physical activity.

- Contribution to quality of life and health and safety:

the World Health Organisation (WHO) has identified lack of physical activity as one of the biggest contributors to the global burden of disease.

- Integration:

for example the International Olympic Committee, each Olympic Games, carries out the Olympic Solidarity Programme in order to promote the participation and integration of every country.

- People's dependence: Very old people improve (86-96 years old) their muscle force and thus mobility by 175% thanks to sports and physical activity.

- Society building: Trends generator and values transmission; 8.5 million people in Italy watched the Mont Meló Moto Grand Prix on television.

- Education: a great number of Masters, workshops and congresses are carried out each year all over the world.

- Psychological health: sport has been shown to help improve self-image.

Legislation impact

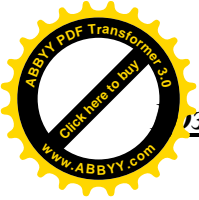
More than 200 standards have been proposed by the European Committee for Standardisation (CEN).

Environmental impact

There is a continued focus on reducing environmental impact, recycling materials where possible and employing end-of-life products in innovative ways, such as the use of 70% of recycled tyres as infill for artificial soccer turf. This is an important element to remember when developing new products for the sports market.

In general terms, it can thus be stated that: Sports can contribute to Human Development by means of its positive impact on the economy, population, education and health.

Sports not only fulfils the four basic conditions for technological innovation but also offers them in a higher degree than other fields, and thus is more innovative.



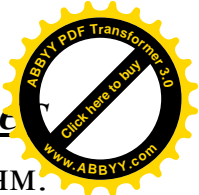
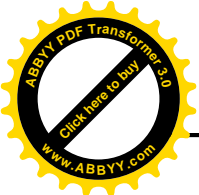
ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ЄС

*Мойсеєнко К.Є., ст. викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Фінанси Європейського Союзу є багаторівневою, проте ще не повною мірою ієрархічно впорядкованою, системою, яка водночас характеризується певною органічною цілісністю, взаємопов'язаністю її складових та структурною єдністю її функціональних елементів. За своєю організацією та функціональним призначенням фінанси ЄС значною мірою подібні до державних фінансів. Функціонування ЄС, як і окремої держави, пов'язане з виконанням певних функцій, фінансове забезпечення виконання яких здійснюється через централізований міждержавний фонд грошових коштів країн-членів – Євробюджет. Проте головним суб'єктом фінансових відносин у цьому випадку є не держава, а багатонаціональне інтеграційне об'єднання, що відповідає якісно іншому рівню організації фінансової системи.

Метою дослідження є визначення особливостей функціонування фінансової системи Європейського Союзу.

В основу стабільності Європейського валютного союзу Маастрихтською угодою закладено рамкові умови правового та інституційного характеру. Головною передумовою вступу до Європейського валютного союзу є виконання країнами-претендентами жорстких стабілізаційних вимог, які відповідають філософії Маастрихтського договору і передбачають дотримання так званих макроекономічних критеріїв валютно-фінансової конвергенції. Йдеться про те, що країни, які передають компетенцію з проведення грошової політики Європейському центральному банкові, повинні насамперед бути здатними забезпечити тривалу економічну стабільність у спільному грошово-валютному просторі.



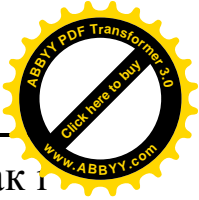
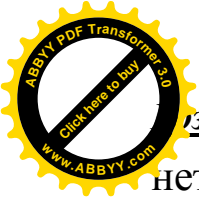
Політика бюджетних видатків у ЄС підпорядкована таким ідеям. бюджетне фінансування має сприяти вирівнюванню економічного становища країн-членів та подоланню соціальних диспропорцій; оптимально представляти як інтереси найбільш вразливих держав, так і право розвинутих країн на частку фінансових ресурсів бюджету ЄС; у сфері використання коштів має дотримуватись бюджетна дисципліна та забезпечуватись економічна ефективність і публічність.

Основними принципами формування доходів бюджету ЄС є принцип спільної фінансової відповідальності, який передбачає, що всі держави-члени ЄС зобов'язані брати участь у формуванні доходів бюджету і принцип фінансової солідарності держав-членів ЄС, який вимагає приведення внесків держав-членів ЄС у відповідність до їх фінансових можливостей.

У функціонуванні ЄС сьогодні окреслились певні проблеми, які впливатимуть на розвиток бюджетної політики Євросоюзу й у майбутньому. По-перше, це певний конкурентний характер взаємозв'язків членів Союзу щодо розподілу видатків та сплати внесків. Кожна держава намагається вплинути на розподіл коштів з користю для себе. Тому досить часто процес прийняття рішень щодо формування бюджетної політики ЄС можна охарактеризувати як "перетягування канату".

По-друге, однією з проблем, що визначають характер видаткової частини бюджету ЄС, є високі адміністративні витрати з бюджету на утримання бюрократичного апарату (причому ця стаття видатків з кожним роком динамічно зростає).

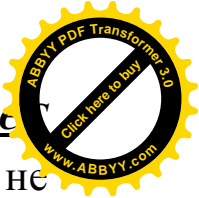
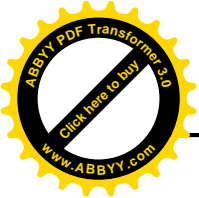
По-третє, відповідно до діючого механізму розподілу видатків на програми підтримки села, країни, у яких більша кількість фермерів і більше бідних регіонів, одержують непропорційно більше ресурсів з бюджету ЄС. Держави, у яких практично немає регіонів з низьким рівнем розвитку і малий сільськогосподарський сектор (Велика Британія, Німеччина, Голландія і Швеція), сплачують більше в бюджет ЄС, ніж отримують ресурсів з нього. Тому зберігаються передумови для загострення суперечностей між нетто-платниками й



нетто-реципієнтами бюджету ЄС як з приводу розмірів бюджету, так і стосовно того, на які заходи, у яких розмірах має здійснюватись фінансування. Саме цим пояснюється те, що упродовж багатьох років розмір бюджету ЄС був значно меншим від погодженого максимального ліміту в 1,24 % створюваного у ЄС ВНД.

Як показує практика ЄС, створення єдиного податкового простору державами чіткіше простежується у непрямому оподаткуванні (податках на споживання), тобто спочатку гармонізуються податки, які безпосередньо впливають на ціноутворення товарних потоків. Щодо фінансових потоків (капіталів), то тут механізм уніфікації прямих податків перебуває тільки на первинній стадії. Процес їх гармонізації проходить значно важче, оскільки прямі податки, особливо податок на прибуток, є одним із головних регулюючих податків, за допомогою якого формується конкурентоспроможність національної податкової системи.

Європейський інвестиційний банк створено у 1958 р. відповідно до Договору про Європейське економічне співтовариство. Відповідно до ст. 267 Договору основне завдання Банку полягає у сприянні за допомогою своїх власних ресурсів і доступу на ринок капіталу збалансованому та стійкому розвитку спільного ринку. Це означає, що Банк переважно має діяти як джерело інвестиційних ресурсів для проектів, які сприяють досягненню певних цілей ЄС. Банк працює на некомерційній основі, уповноважений давати позики та гарантії для полегшення фінансування трьох типів проектів у всіх секторах економіки: 1) проектів для розвитку найменш розвинутих регіонів ЄС; 2) проектів для модернізації або конверсії підприємств, розвитку підприємницької діяльності в нових галузях, які є пріоритетними з огляду на прогресивне функціонування спільного ринку; 3) проектів, що мають спільний інтерес для декількох країн-членів (підтримка проектів загальноєвропейського масштабу в галузях транспорту, зв'язку, охорони навколишнього середовища, енергетики).



Станом на 4 грудня 2012 р. міністри фінансів країн Євросоюзу не змогли досягти угоди про нові методи запобігання фінансовим кризам в майбутньому. Країни, що входять в євросоюзу, пропонували створити єдиний наглядовий орган під управлінням Європейського центробанку. Франція вимагала передати цьому органу право контролю за фінансами всіх 6000 банків, зареєстрованих в євросоюзі. Однак представники Німеччини стверджували, що це було б непрактично і тільки великі банки мають відповідати перед органом загальноєвропейського контролю.

Отже, ЄС поступово трансформується з міжнародної організації, з економічного та політичного союзу західноєвропейських країн в об'єднання держав з єдиною валютою, громадянством, кордонами, єдиною зовнішньою і внутрішньою політикою.

ANALYSIS OF THE EUROPEAN MARKET OF TOURIST SERVICES

*Naumenko S.M., PhD in Public Administration,
associated professor,*

Musienko K., student "master"

Dudnyk A., student "master"

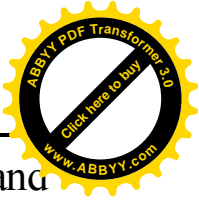
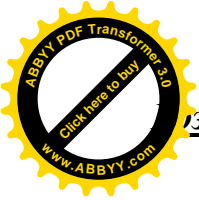
Donetsk State University of Management

Donetsk, Ukraine

The major types of services the highest rates observed in the development of the tourism sector. For today tourism has become a significant influence on global processes of integration, internationalization and globalization.

Tourism is a powerful factor strengthening the country's prestige, the growth of its value in the eyes of the international community and ordinary citizens.

In spite of some constancy in the regional distribution of world tourist arrivals, the world market of tourist services is characterized by certain changes at the present stage of development.



In particular, there is an aging traditional tourist regions - European and American – and intensified development of the tourism sector in the markets of Southeast Asia and the Pacific.

In this connection with the reorientation of the tourism product market, today, it is important and necessary to determine the outflow of consumer problems of the European countries, and to find ways to solve them.

The purpose of the research is to analyse of the European market of tourist services and identifying the key factors that influence the development of tourism in European countries.

Tourism is a key sector of the European economy. It generates more than 5% of the EU GDP, with about 1,8 million enterprises employing around 5,2% of the total labor force. It comprises a wide variety of products and destinations involving many different stakeholders, both public and private. The tourism industry has been increasingly becoming an information-based industry, and is particularly relying on technology supporting information and communication (ICTs). As a consequence, the Tourism market is continuing to grow and represents already an important component in the global tourism market, counting, in Europe, for around 36% of all sales in the travel industry [1].

International arrivals and nights to Europe for the first months of 2013 point to a slower, but continued growth for most of the reporting destinations. Key indicators from the aviation and accommodation industries confirm the trend. Air transport indicators confirm that tourism demand remains robust from long-haul markets, with travel on European routes growing even at a slightly faster rate moving into 2013.

For the remaining months of 2013, European destinations performance will largely depend on the economic performance of intra-European markets. Cross-border demand rose in importance through 2012, at the expense of long-haul travel, as Europeans sought for cost saving opportunities to travel.

Tourism Economics' global travel forecasts are shown on an inbound and outbound basis in the following table. These are the results of the Tourism Decision Metrics (TDM) model, which is updated in detail three

times per year. Forecasts are consistent to Oxford Economics macroeconomic outlook according to estimated relationships between tourism and the wider economy. Full origin-destination country detail is available online to subscribers (Table 1).

Table1 – The Tourism Decision Metrics Visitors Growth Forecasts

(% change)

	Inbound					Outbound				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
data/estimate/forecast	d	d	E	f	F	D	d	e	f	F
World	6.5	5.3	4.9	3.6	4.5	5.7	5.1	5.0	4.3	4.8
Americans	6.4	4.1	5.2	4.4	4.7	3.1	3.2	5.8	4.8	5.1
Europe	2.9	6.5	3.8	1.8	3.4	2.2	3.7	4.4	1.9	3.4
European Union	2.4	5.5	3.6	0.1	2.7	0.0	1.5	3.6	0.8	3.0
Non-EU	4.6	9.8	4.8	7.5	5.6	10.3	10.8	6.7	5.1	4.3
Asia and the Pacific	12.7	6.8	7.7	6.9	7.0	12.3	9.0	8.5	7.8	7.2
Africa	10.4	-6.2	9.7	3.3	4.3	5.4	4.7	3.8	2.2	4.0
Middle East	15.8	5.8	-1.6	4.8	4.6	9.7	3.7	-4.2	5.2	2.7

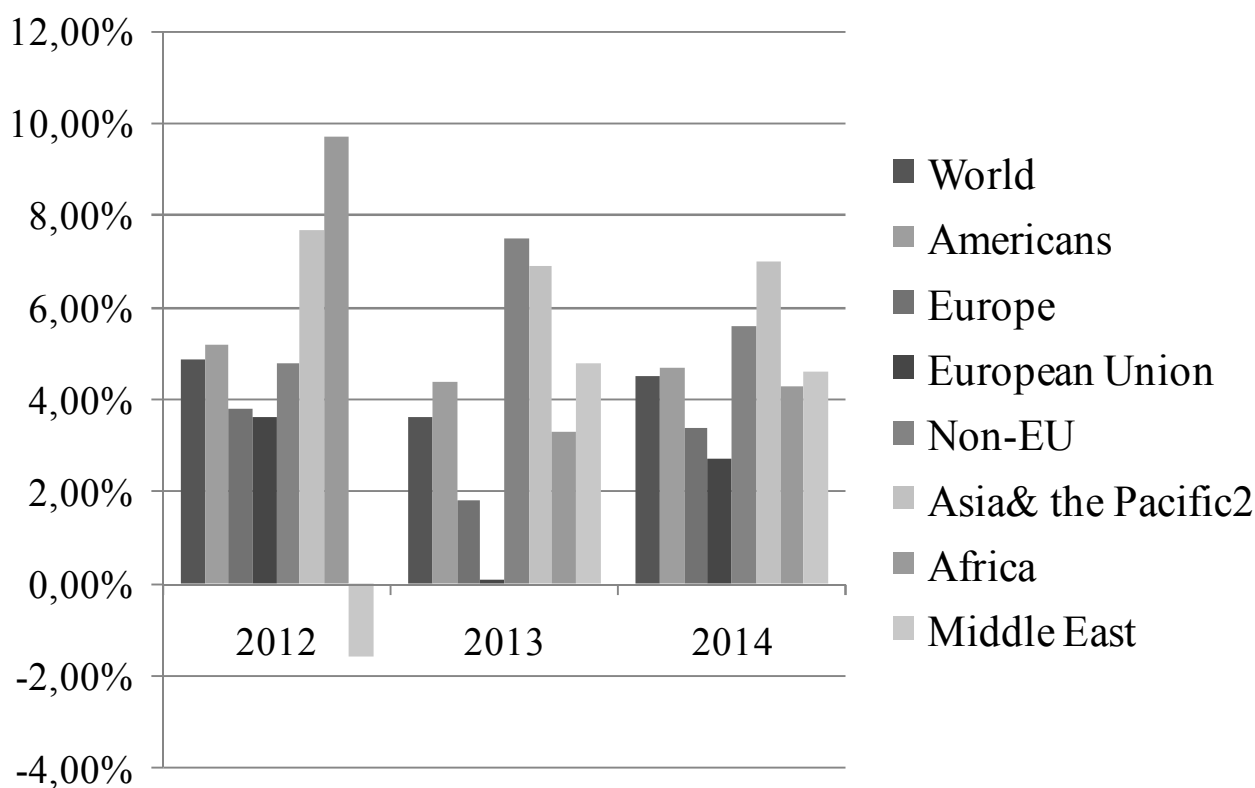


Figure 1 – Tourism Decision Metrics Visitors Growth Forecasts (inbound), % change

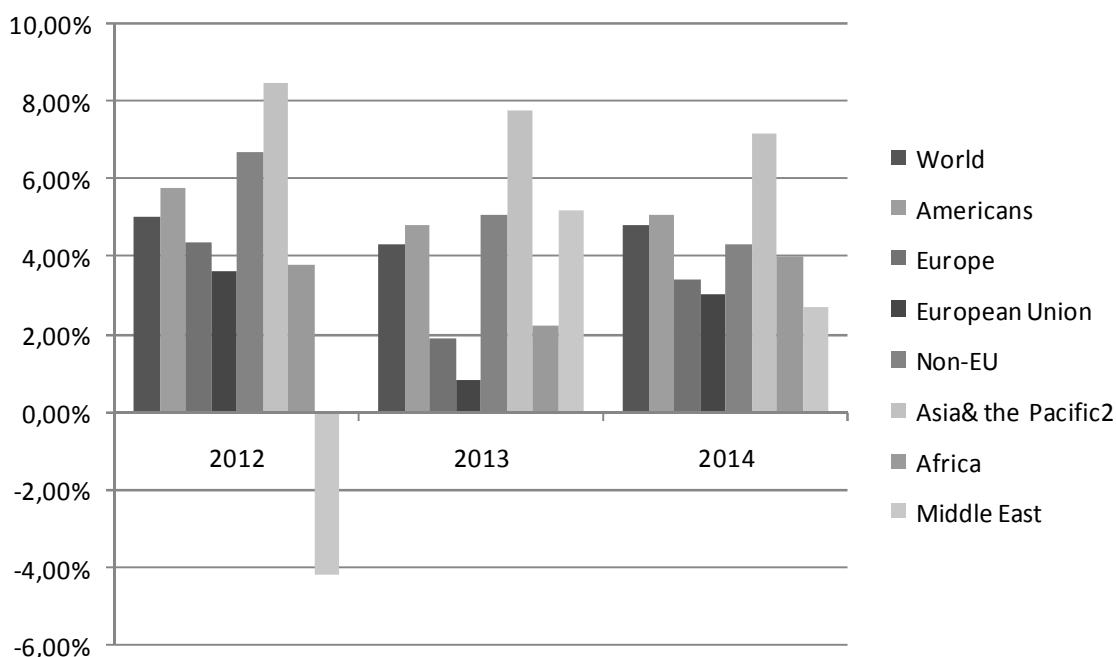


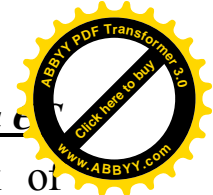
Figure 2 – Tourism Decision Metrics Visitors Growth Forecasts (outbound), % change

Inbound is based on the sum of the country overnight tourist arrivals and includes intra-regional flows. Outbound is based on the sum of visits by an origin market to all destinations. Besides that: d - data reported by national statistical agencies are available for all years to 2011; e - 2012 estimated using all available year-to-date data, and forecasts for the rest of the year; f - forecasts according to Tourism Economics' global economic and tourism forecast models [2].

From the table you can see that the performance as a whole, in each direction increased.

It's possible to identify the following key intra-European markets of tourist services: Germany, Netherlands, France, Italy, United Kingdom.

More destinations report falls in demand by German tourists than report growth. Some of the Eastern European destinations that reported strong growth in 2012 are now reporting falls, while travel to the large Spanish market is also down. German outbound growth in 2012 was stronger than suggested by the economic fundamentals in Tourism Economics' modelling. For example, trips abroad grew more strongly than income or consumer spending. Some offsetting slower performance is likely for 2013 despite continued, albeit



weak, economic growth. Trends remain consistent with an outlook of relatively unchanged German tourism demand for the year.

International travel by residents of the Netherlands has been more positive than for Germany with a larger proportion of destinations reporting continued growth. However performance remains mixed with some large reported falls balancing some reported growth in both arrivals and overnights. Some of the large swings may be due to supply side issues, such as new routes being added by carriers or special events, while the limited year-to-date data available should not be fully indicative of full year growth rates. With further falls in the wider economy expected this year it is unsurprising that tourism demand is subdued and any growth for the year as a whole will be moderate.

Data relating to French tourism demand includes some very positive signals for 2013 with UK, Germany and Spain reporting solid growth. These large markets represent almost one third of French outbound travel. Encouragingly overnights for these flows are growing as well as arrivals indicating some confidence amongst French travellers despite the stagnant economic backdrop.

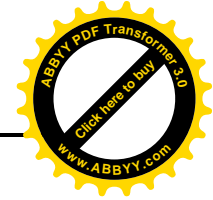
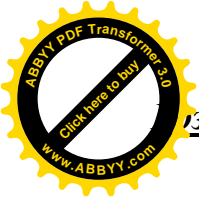
Italian tourism demand trends are also mixed by destinations for the year to date. A majority of destinations are reporting falling arrivals and overnights, while growth is reported for a few large markets. Given the continued recession in Italy and ongoing economic and political uncertainty soft demand is not especially surprising.

The present stage of development of international tourism is characterized by stiff competition for customers, markets and spheres of influence.

Tourism is one of the world's fastest growing industries as well as the major source of foreign exchange earning and employment for many developing countries.

Basis for the development of the tourism industry formed following important points:

- Increasing the share of inbound tourism;
- Reducing disparities between resource provision and the extent of its use;
- Promotion of the national tourist product;



- State support for domestic tourism.

Key Factors that affect the development of European tourism market:

1. Globalization. Increase in trade and investment flows between the two countries and the gradual liberalization and integration are the main contributors to the expansion of tourism. These processes lead to an increase in business travel, which in turn contribute to increased recreational trips and private trips.

2. Another important aspect of global economic trends is the growth of trade in services as a whole, one of the assets which are the provision of movement of natural persons.

3. Support from public bodies (the experience of different countries shows that the success of tourism depends on how at the state level, the industry is perceived as it enjoys the support of the state);

4. Growth of social wealth;

5. Reduction of working time;

6. Urbanization (the concentration of population in urban areas, the gap between nature makes it necessary to spend your free time outside the areas of residence);

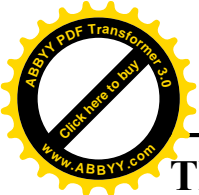
7. The level of public consciousness.

8. These factors influence the development of tourism should define the objectives of state regulation and priorities for the development of tourism in European countries.

References

1. The European Tourism Market, its structure and the role of ICTs. TOURISMLink Consortium/Report for Work Package 1. // [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.tourismmlink.eu/wp-content/uploads/2012/07/TOURISMLink_MktReport.pdf/ - Title screen.

2. European Tourism in 2013: Trends & Prospects (Q1/2013). // [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/ProTurismo/estat%C3%ADsticas/barometrosdeconjuntura/Anexos/European%20Tourism%20-2013.pdf/> - Title screen.



THE PROBLEM OF EU ENLARGEMENT AND ITS IMPACT ON THE ECONOMIC AND POLITICAL SITUATION IN THE EU

*Fedoruk A.M., PhD in Public Administration,
assotiated professor,
Omelianovych K., student “master”,
Petrenko A.O., student “master”
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

The problem of enlargement of EU Member States does not lose its relevance since 2004. It has created new economic problems such as the crisis of the European currency, the growth of external debt, balance of payments deficits of individual member countries. In addition to economic problems, there is distrust of the existing the political device and the trend towards decentralization.. To stabilize the situation and save the EU as a single political unit needs the search for effective solutions.

The purpose of research is to assess the economic situation in the EU post-crisis period and the search for effective solutions to improve competitiveness, the crisis of the European currency and the continued functioning of the EU as a single political unit.

During the post-crisis recovery of the economy, the EU has on the one hand the growth of external debt and the need to finance the economy, on the other hand - the eurozone crisis and the rise of euroscepticism within the EU. If the solution of economic problems has been a gradual departure from the policy of fiscal consolidation in favor of policies to stimulate economic growth, but to address the political and social negative attitudes in society the EU does not have any instruments.

According to the forecasts of the European Commission, the level of public debt will reach its peak in 2014, reaching 90,2% in the EU and 95,9% in the euro area, and in 2015 is expected to be a slight reduction [4, p. 129]. Despite the moderately optimistic forecast of the European economy, the macroeconomic situation in Europe remains very volatile.

Thus, annual inflation in the euro area in October 2013 reached the low level – 0,7 %. This has caused a decrease in ECB interest rates in the euro by 25 basis points (0,25%). This led to a drop in the index of leading European stock exchanges [2].

After analyzing the data of the GDP growth and its components (Fig. 1), we can conclude that there were sharp changes after the crisis in 2008. In 2008, negative values were all indicators, except the Government consumption. It has the value of -0,5% in 2012, 0% in 2013, the forecast is +0,5% in 2014. The Private consumption has the value of -0,5% in 2012, 0% in 2013, the forecast is +1% in 2014. The investment has the value of -1% in 2012, -0,5% in 2013, the forecast is +1,8% in 2014. The Net exports has the value of +1,7% in 2012, +0,8% in 2013, the forecast is +2% in 2014. The Inventories has the value of -1,7% in 2012, -0,4% in 2013, the forecast is 0% in 2014. The GDP has the value of 0% in 2013 and the forecast is the rising in the next periods.

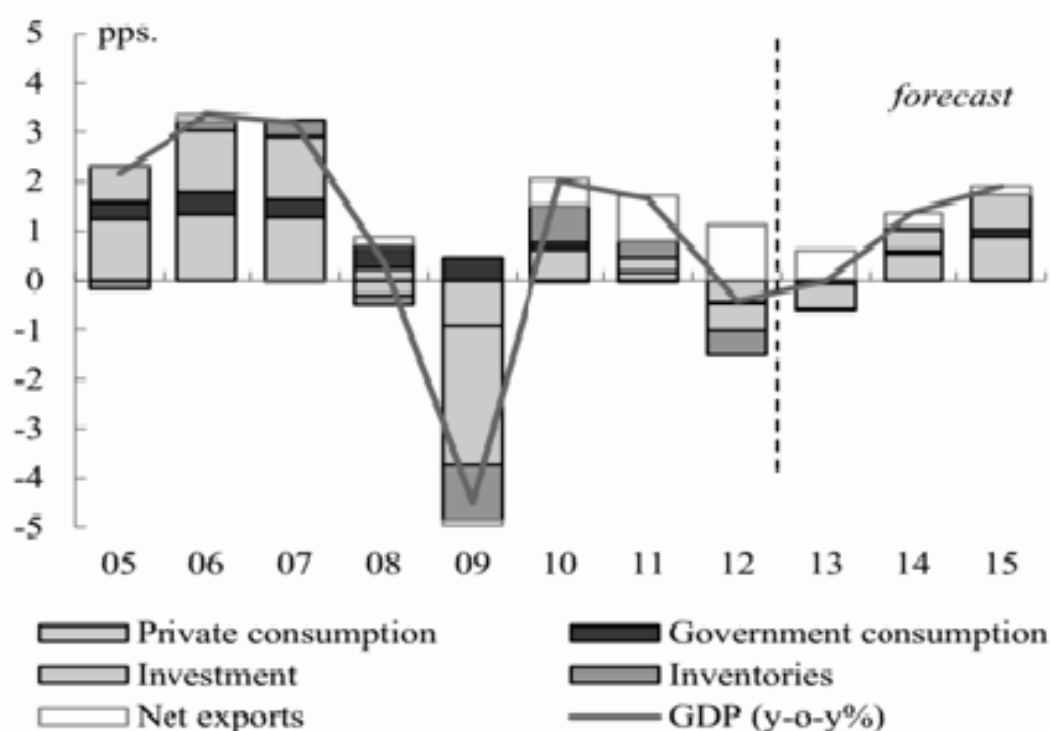
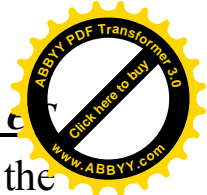
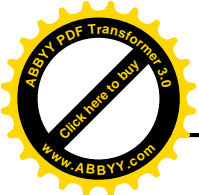


Figure 1 – GDP growth and its components, EU 2005-2015



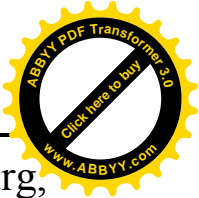
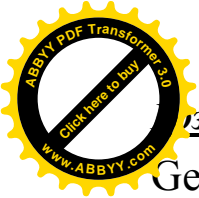
Raubini Global Economics (RGE) conducted research to assess the probability of the collapse of the European Monetary Union in the framework of the 2012-2020 years. According to RGE, the probability of Eurozone collapse over the next five years is 1:3 [1]. This indicates the presence of organizational deficiencies that can be solved strengthening the organizational structure of the Monetary Union, the expansion of the powers of the European Central Bank.

Analyzing the economic situation in the European Union, there are several options for strengthening the competitiveness of the economy:

1. Implementation German model increase productivity growth while reducing wages and social benefits. However, these reforms should result in the long term. In the short term such fundamental investments brake GDP growth.

2. Devaluation of the euro to parity to hard currency in order to increase the competitiveness of the southern EU countries, reducing the deficits of these countries and to stimulate domestic production. However, implementation of this variant has two barriers: restricting the powers of the European Central Bank to use monetary policy instruments and principled resistance to the German sharp decline in the value of the euro by virtue political interests. Greece is a major borrower on loans to Germany and a major importer of German products, thus creating a "loop" distribution of resources leveraged Greece cannot solve its major economic problems.

Based on these data, we can conclude that one possible scenario of events is to reduce the membership of the euro area. This alternative is a result of the situation increase market pressure on financial institutions, reducing investor confidence and financial ratings of the southern EU countries, the increase in external debt. These conditions can lead to the initiatives of Member States on the verge of default, the exit from the euro zone because of the need in their own local currency [3]. These countries may be Malta and Cyprus. The most stable countries - members of the financial system which is able to resist in such circumstances are:

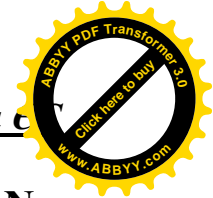
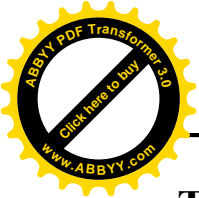


Germany, France, Belgium, Austria, the Netherlands, Luxembourg, Finland, Slovakia, Slovenia and Estonia.

After analyzing the data, we can conclude that the issue of EU enlargement has caused the emergence of new economic and political problems, as well as worsening of the social situation. Assessment of the economic and political situation, the EU has been evaluated in this research work was conducted and search for solutions to stabilize the situation in the EU. The evaluation found an alternative way out of the crisis, which consist of the need for tools of fiscal and monetary policy, possible devaluation euro parity of hard currency and reducing the number of members of the euro zone. These and other solutions to help reduce social tensions and contribute to the restoration of the national economies of the member states, which are on the verge of default. This list may be supplemented by further research.

References

1. Raubini N. Could the Eurozone break up? Possible Over a Five – Year Horizon/ N.Raubini. – 2011. – Jun.13
2. EU Predicts Gradual Recovery Through 2015. – May 5, 2014.
3. Winter 2014 forecast: Recovery gaining ground/European Commission. – Feb. 25, 2014.
4. European Economy. The EU's neighboring economies: emerging from the global crisis. – European Union, 2010 – 129 p.



THE PROBLEM OF ENERGY SECURITY OF THE EUROPEAN UNION

*Filipenko T. V., Doctor in Public Administration,
professor,
Zinovieva A. student "master",
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

International demand for energy is rising as populations and economy, especially in fast-developing countries. Today, the EU is the largest energy importer in the world, and its dependence on imported crude oil and natural gas is steadily growing. According to estimates, the total energy consumption in the EU is expected to increase by 25% over a 30-year period and if no additional measures are taken, Europe will have to import a projected 71% of its energy by 2030, as opposed to 50% now [1].

The European Union has to import energy from different countries so it is depending on them very much.

Therefore the EU energy security is one of the most important policies of the European states, which should be considered as part of the global energy system.

The main purpose of the research is to enclose features of the energy security problem of the European Union.

There is no mechanism to change the objective situation in the EU with its dependence on primary energy supply from other countries. And if major risks for European countries are unchangeable, the political dialogue with the exporter and transit route for these countries would be the main factor in ensuring energy security. Therefore, the political direction for the energy security of these states is the key question.

The table 1 shows the production of primary energy in the EU and, as a result of the shortfall between production and consumption (presented on the table 2), the EU's increasing dependency on energy imports from non-

Звіт про ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів

member countries. Indeed, more than half (53,4 %) of the EU-28's gross inland energy consumption in 2012 came from imported sources [2].

Table 1 – Production of primary energy in the EU

Country	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU-28	856478.7	850749.1	815515.8	831618.1	802935.7	794603.5
Belgium	14173.6	13851.4	14553.7	15115.2	17648.0	15669.6
Bulgaria	9866.9	10178.3	9715.6	10482.1	12258.6	11681.5
Czech Republic	33704.6	32764.9	31169.3	31548.8	31985.0	31985.2
Denmark	26796.6	26436.4	23981.2	23187.5	20497.9	18881.5
Germany	136422.9	132847.1	126557.8	129374.7	123064.3	123536.7
Estonia	4408.1	4225.5	4157.8	4930.3	5037.9	5091.5
Ireland	1401.2	1548.2	1459.1	1841.8	1672.5	1286.8
Greece	10178.7	9869.1	10085.1	9451.9	9637.2	10436.9
Spain	30141.3	30191.9	30109.5	34132.3	31701.4	33175.6
France	133064.9	135184.3	127697.9	134166.4	134707.7	133252.0
Croatia	4054.8	3945.0	4064.2	4213.8	3785.9	3452.6
Italy	26227.0	26798.5	26636.9	29501.5	31155.9	31952.5
Cyprus	73.4	80.9	83.7	88.8	96.1	106.2
Latvia	1801.8	1789.3	2097.4	2113.6	2075.2	2336.7
Lithuania	3719.5	3799.8	4147.9	1310.4	1289.8	1318.6
Luxembourg	124.2	127.0	113.1	121.5	115.5	125.7
Hungary	10182.6	10434.2	10941.1	10978.4	10712.0	10525.8
Malta	1.4	1.5	1.6	2.6	2.9	6.2
Netherlands	61373.3	66741.5	63223.8	69961.4	64462.2	64893.2
Austria	10899.8	11227.2	11586.2	12078.5	11549.7	12784.3
Poland	72009.2	70818.4	67062.2	66948.4	67914.9	71102.5
Portugal	4639.7	4473.3	4925.6	5575.9	5324.1	4595.9
Romania	27986.3	29197.4	28536.9	27776.9	27885.8	27357.7
Slovenia	3449.7	3655.5	3647.2	3686.5	3786.5	3542.3
Slovakia	5698.7	6164.3	5713.3	5974.2	6170.5	6232.9
Finland	15989.2	16288.3	16435.6	17280.3	17010.8	17107.4
Sweden	33124.4	32784.6	29937.5	32666.9	32879.2	35713.1
United Kingdom	174964.9	165325.2	156875.0	147107.7	128508.0	116452.5
Iceland	3952.5	4355.6	4402.8	4429.7	4805.0	5112.6
Liechtenstein	:	:	:	:	:	:
Norway	215391.1	219526.1	215206.8	206463.4	199261.7	203154.4
Switzerland	:	:	:	:	:	:
Montenegro	592.3	728.5	614.1	891.3	721.8	703.9
Former Yugoslav Republic of Macedonia, the	1503.9	1624.2	1607.1	1615.9	1736.1	1518.1
Serbia	10506.3	10712.5	10203.6	10522.4	11141.9	10748.3
Turkey	27299.7	29018.5	30351.6	32289.3	32128.4	30685.7

Table 2 – Gross inland consumption of energy

Country	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU-28	1 80306,1	1 799 91,4	1 694 98,0	1 759 29,4	1 699 85,2	1 683 494,6
Belgium	56 044,7	59 600,9	57 086,8	61 036,5	59 668,5	56 320,8
Bulgaria	20 036,9	19 926,5	17 504,1	17 769,8	19 089,9	18 233,3
Czech Republic	46 297,9	45 267,3	42 412,7	44 727,8	43 225,6	42 783,5
Denmark	20 542,6	20 011,2	19 186,7	20 146,7	18 747,5	18 140,6
Germany	333 705,6	337 770,3	317 157,9	333 674,7	317 122,6	319 451,4
Estonia	6 156,7	5 948,7	5 356,8	6 157,1	6 187,6	6 120,7
Ireland	15 985,9	15 762,8	14 794,3	15 129,8	13 987,5	13 847,3
Greece	31 519,4	31 840,9	30 476,1	28 731,0	27 796,3	27 748,9
Spain	146 284,3	141 778,9	130 394,9	129 868,5	128 212,4	127 294,6
France	269 939,1	271 491,8	259 541,1	267 121,6	257 841,7	258 392,6
Croatia	9 332,6	9 062,3	8 702,3	8 561,2	8 530,5	8 118,3
Italy	183 438,2	180 561,8	168 925,8	174 763,0	171 992,0	163 215,4
Cyprus	2 739,4	2 889,4	2 813,7	2 728,2	2 678,5	2 509,3
Latvia	4 886,1	4 694,4	4 509,4	4 765,7	4 376,4	4 537,6
Lithuania	9 299,0	9 273,0	8 467,0	6 779,5	6 999,8	7 084,5
Luxembourg	4 627,2	4 626,1	4 360,4	4 637,0	4 559,8	4 454,2
Hungary	26 825,1	26 629,5	25 158,7	25 811,0	25 104,4	23 551,1
Malta	970,7	968,4	871,0	953,2	918,7	837,3
Netherlands	82 659,7	83 480,3	81 046,0	86 611,7	80 212,3	81 775,4
Austria	34 041,2	34 318,9	32 324,7	34 599,8	33 649,9	33 654,9
Poland	97 117,2	98 206,7	94 744,8	100 918,2	101 219,9	97 974,4
Portugal	26 175,2	25 413,8	25 068,0	24 281,5	23 612,9	22 199,8
Romania	40 411,5	40 276,6	35 554,7	35 799,6	36 558,4	35 370,3
Slovenia	7 334,8	7 753,8	7 056,2	7 226,2	7 280,8	7 004,5
Slovakia	17 861,3	18 305,0	16 779,7	17 864,3	17 402,4	16 701,5
Finland	37 326,9	35 917,7	33 854,9	37 068,4	35 508,6	34 088,2
Sweden	49 557,6	49 306,4	45 454,2	50 783,1	49 711,7	49 792,7
United Kingdom	222 489,4	218 107,9	205 295,1	211 214,2	197 288,6	202 291,3
Iceland	5 010,7	5 501,8	5 503,7	5 499,7	5 875,6	5 845,3
Norway	27 972,6	30 088,9	29 593,3	33 227,6	28 085,2	30 288,7
Montenegro	1 197,6	1 289,2	1 018,7	1 176,5	1 131,6	1 069,1
Former Yugoslav Republic of Macedonia, the	2 970,8	2 945,7	2 758,8	2 833,6	3 083,4	2 946,3
Serbia	16 510,0	16 699,6	15 223,7	15 590,8	16 139,4	14 474,9
Turkey	101 358,5	100 192,0	100 030,9	106 866,0	113 878,9	119 775,6

Production of primary energy in the EU-28 totaled 794.3 million tonnes of oil equivalent in 2012. This continued the generally downward trend observed in recent years, with 2010 the main exception as production rebounded after a relatively strong fall in 2009 that coincided with the

financial and economic crisis. The highest level of primary energy production among the EU Member States was in France, with a 16,8 % share of the EU-28 total, followed by Germany (15,6 %) and the United Kingdom (14,6 %).

Gross inland consumption of energy within the EU-28 in 2012 was 1 683 million tonnes of oil equivalent. Germany had the highest level of gross inland consumption of energy in 2012, accounting for a 19.0 % share of the EU-28 total. France (15,4 %) and the United Kingdom (12,0 %) were the only other Member States to record double-digit shares, with Italy's 9,7 % share just below this level. Together these four Member States accounted for 56,0 % of the EU-28's gross inland consumption.

The table 3 shows the energy dependency rate in % of net imports in gross inland consumption and bunkers, based on tonnes of oil equivalent.

Table 3 – Energy dependency rate

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
All products	52,9	54,7	53,7	52,7	53,9	53,4
Solid fuels	41,5	44,9	41,1	39,4	41,7	42,2
Crude oils	83,5	84,9	84,1	85,1	85,9	88,2
Natural gas	59,5	61,7	63,4	62,1	67,1	65,8

The highest energy dependency rates in 2012 were recorded for crude oil (88,2 %) and for natural gas (65,8 %).

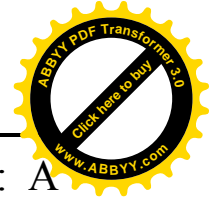
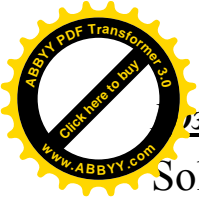
The table 4 presents the main origin of primary energy imports by energy types.

The security of the EU's primary energy supplies may be threatened if a high proportion of imports are concentrated among relatively few partners. More than three quarters (76,8 %) of the EU-28's imports of natural gas in 2012 came from Russia, Norway or Algeria – as such there was a greater concentration of imports than in the previous two years as the same three countries accounted for 71,0 % of natural gas imports in 2010 and 72,0 % in 2011.

Table 4 – Main origin of primary energy imports

Countries	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Solid fuels						
Russia	24,8	26,1	30,0	26,9	26,2	25,9
Colombia	12,7	12,3	17,4	19,9	23,6	23,7
United States	9,1	14,0	13,5	16,8	17,8	23,0
Australia	13,0	11,7	7,5	10,5	8,7	7,4
South Africa	20,1	16,5	15,8	9,6	7,7	6,3
Indonesia	7,8	7,3	7,0	5,5	5,0	4,6
Canada	3,0	2,6	1,4	2,0	2,2	1,7
Ukraine	1,8	2,3	1,7	1,9	2,3	1,4
Venezuela	1,0	1,0	0,7	0,4	0,5	0,5
Others	6,7	6,2	5,0	6,4	6,0	5,5
Crude oil						
Russia	33,7	31,8	33,5	34,7	34,8	33,7
Norway	14,9	15,0	15,1	13,7	12,5	11,1
Saudi Arabia	7,2	6,8	5,7	5,9	8,0	8,8
Nigeria	2,7	4,0	4,5	4,1	6,1	8,2
Libya	9,7	9,9	8,9	10,1	2,8	8,2
Kazakhstan	4,6	4,8	5,3	5,5	5,7	5,1
Iraq	3,4	3,3	3,8	3,2	3,6	4,1
Azerbaijan	3,0	3,2	4,0	4,4	4,9	3,9
Algeria	1,9	2,5	1,6	1,2	2,6	2,9
Others	18,9	18,7	17,6	17,1	19,1	14,0
Natural gas						
Russia	38,7	37,6	33,0	29,5	31,6	32,0
Norway	28,1	28,4	29,4	27,5	27,4	31,3
Algeria	15,3	14,7	14,0	14,0	13,0	13,5
Qatar	2,2	2,3	9,7	9,7	11,0	8,4
Nigeria	4,6	4,0	4,1	4,1	4,3	3,6
Libya	3,0	2,9	2,7	2,7	0,7	1,9
Trinidad and Tobago	0,8	1,7	2,2	1,4	1,0	0,9
Peru	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
Egypt	1,7	1,7	2,1	1,3	1,2	0,6
Others	5,5	6,6	8,2	9,7	9,8	7,1

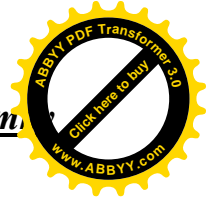
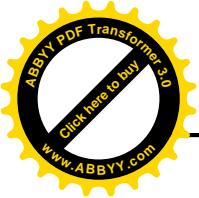
EU-28 dependency on energy imports gets 53,4 % by 2012. The EU depends on Russia, Norway, United States and other countries. So, the EU trying to change this tendency with the help of different programs such as European Energy Programme for Recovery, Energy Security and



Solidarity Action Plan, An Energy Policy for Europe, Green Paper: A European strategy for sustainable, competitive and secure energy.

References

1. Project Europe 2030 (A report to the European Council). [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/en_web.pdf/. – Title screen.
2. Eurostat Yearbook 2013. [Electronic resource]. – Mode of access : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Energy_production_and_imports. – Title screen.
3. Official site of European Union. [Electronic resource]. – Mode of access : http://europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/index_en.htm. – Title screen.



Секція 2

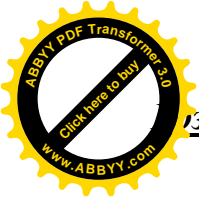
ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО І ГЕОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПРИ ВИЯВЛЕННІ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЮ) ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, АБО ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ

*Борець Л. В., к.ю.н., доцент,
доцент НТУУ «КПІ»,
м. Київ, Україна*

Питання боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму є питанням національної безпеки. Державна податкова служба України оцінює тіньовий сектор економіки у сумі 350 млрд. грн. у рік, у тому числі: 170 млрд. грн. – у вигляді конвертів(зарплата), 100 млрд. грн. – конвертація безготівкових коштів у готівку або на валютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. грн. – неофіційні розрахунки, 45 млрд. грн. – основні засоби, услуги тіньового сектора. [Инвестгазета № 32-33, 27 августа 2012 г., раздел «Макроклимат», главное, с.8].

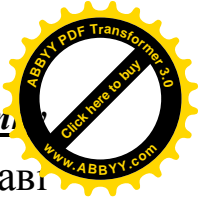
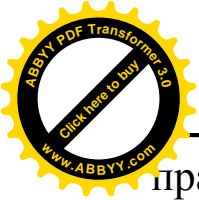
У зв'язку з цим, необхідність контролю над фінансовими потоками з метою запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, стала одним із головних підстав створення в Україні національної системи протидії цим видам злочинів, що включає у себе систему заходів інформаційно-правового, адміністративно-правового, фінансово-правового, кримінально-правового, оперативно-розшукового характеру та ін.



Для вітчизняної правової науки розробка організаційних та практичних заходів протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, в умовах сьогодення є значною мірою новим напрямком наукового пошуку. В свій час цю проблему досліджували ряд вітчизняних вчених: П. П. Андрушко, А. С. Беніцький, В. Т. Білоус, С. А. Буткевич, А. Ф. Волобуєв, Д. І. Голосніченко, С. Г. Гуржій, О. Ф. Долженков, Л. М. Доля, Ю. В. Дубко, О. О. Дудоров, М. І. Камлик, А. О. Клименко, Т. Качка, О. Є. Користін, В. М. Попович, Г. А. Усатий, С. С. Чернявський, Л. М. Чуніхіна.

Враховуючи актуальність розглянутої теми, як в Україні, так і в міжнародному масштабі проблема реалізації й удосконалення механізму протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом і фінансуванню тероризму є однією із найбільш досліджуваних. Однак, автори більшості робіт вивчають проблеми протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом і фінансуванню тероризму винятково із кримінально-правових, міжнародно-правових позицій, адміністративно-правових та фінансово-правових. Інформаційно-правовим, же засобам протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму достатньої уваги не приділялося. Необхідність контролю над фінансовими потоками з метою запобігання легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, стала одним із головних підстав створення в Україні (на протязі 2002-2010 років) національної системи протидії цим видам злочинів, що включає у себе систему заходів інформаційно-правового, адміністративно-правового, фінансово-правового, кримінально-правового характеру та ін.

Одним із головних напрямків боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму – це створення дієвої системи фінансового моніторингу, який здійснюється так би мовити в місцях можливого входження злочинних доходів в легальну систему економічних



правовідносин. Даний напрям являє собою створений в державі організаційно-правовий механізм протидії відмиванню злочинних доходів у вигляді системи суб'єктів фінансового моніторингу, які за допомогою встановлених законодавством повноважень і методів контрольної діяльності забезпечують змістовність впливу і взаємозв'язок цих суб'єктів і покликані відстежити підозрілі трансакції.

До елементів даної системи необхідно віднести:

- 1) суб'єктів системи фінансового моніторингу в усіх організаційно-правових формах;
- 2) правові норми, які встановлюють повноваження суб'єктів фінансового моніторингу;
- 3) види, методи і прийоми фінансового моніторингу;

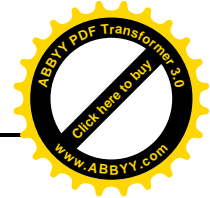
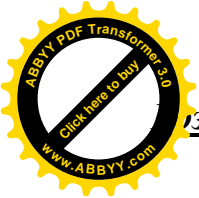
Сутність організаційно-правового механізму полягає у поєднанні цих елементів у системному і цілісному плані.

На даний час одним із пріоритетних напрямків роботи по виявленню фактів легалізації доходів є відпрацювання зовнішньоекономічної сфери діяльності. Криміналізація цієї сфери виражається:

– у використанні підконтрольних фірм-нерезидентів в схемах псевдоекспорту, приховуванні валютної виручки, заниженні митної вартості товарів при їх імпорті, контрабанди, незаконному виведенні капіталів за кордон з послідуною легалізацією шляхом внесення іноземних інвестицій та придбання акцій прибуткових підприємств України;

– збільшення обсягів зобов'язань за короткостроковими кредитами;

– зростання виплат на обслуговування приватного зовнішнього боргу та обсягів платежів за акціями українських підприємств, які перебували у власності нерезидентів.



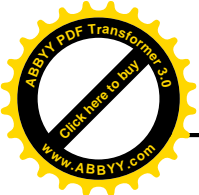
Основним інструментом вказаних злочинів є використання:

- так званих „трикутникових” схем з підконтрольними фірмами-нерезидентами,
- договорів комісії при проведенні розрахунків по контрактах з нерезидентами,
- переведення валютних коштів на рахунки офшорних компаній та фірм розташованих в зонах із спрощеною системою реєстрації та оподаткування з послідуочим відмиванням злочинних доходів шляхом проведення зовнішньоекономічних схем інвестування та кредитування, створення спільних підприємств на території України та інших країн.

Важливу роль у виявленні операцій з ознаками даного виду злочинів має створення Єдиної державної інформаційної системи в сфері запобігання й протидії легалізації (відмивання) доходів і фінансуванню тероризму (далі – ЄДІС). Основним завданням ЄДІС є організація взаємодії суб'єктів державного фінансового моніторингу, правоохоронних й інших державних органів. Ціль - створення єдиного інформаційного простору для забезпечення комплексного аналізу інформації про доходи, отримані злочинним шляхом, а також виявлення механізмів легалізації. Завдяки впровадженню системи Державна служба фінансового моніторингу (далі – ДСФМ) буде мати онлайн-доступ до відповідних інформаційних ресурсів 17 державних органів. ЄДІС функціонує через канал волоконно-оптичного зв'язку (у рамках Національної системи конфіденційного зв'язку).

У рамках ЄДІС ДСФМ одержує інформацію в сфері зовнішньоекономічної діяльності від:

1) Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – відомості про суб'єктів, які порушили законодавство про зовнішньоекономічну діяльність та до яких застосовано спеціальні санкції, передбачені статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;



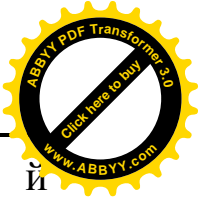
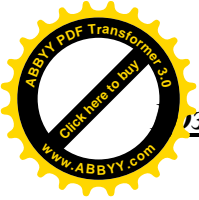
2) Державної митної служби України – відомості, що містяться в електронних копіях вантажних митних декларацій.

У структурі Державної митної служби України створено Департамент митних інформаційних технологій та статистики, який відповідає за цей напрямок роботи.

Важливу роль відповідно до міжнародних стандартів (рекомендацій FATF, лютий 2012 року) становить керування ризиками «Країни повинні визначати, здійснювати оцінку та розуміти ризики, пов'язані з відмиванням доходів та фінансуванням тероризму для цієї країни, а також вживати заходів, включаючи визначення органу або механізму з метою координації дій з оцінки ризиків, та використовувати ресурси, спрямовані на забезпечення ефективного зниження ризиків» при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

У Державній митній службі України створений Департамент аналітичної роботи, керування ризиками й аудита, затвердженого наказом Державної митної служби України, згідно з яким даний структурний підрозділ:

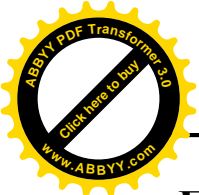
- разом з іншими структурними підрозділами Державної митної служби України організує й впроваджує в митних органах систему аналізу й керування ризиками при здійсненні митного контролю переміщення товарів через митний кордон України і їх оформленням;
- аналізує причини й умови, які привели до виникнення ризику;
- контролює впровадження профілів ризику в автоматизовану систему аналізу й керування ризиками Єдиної автоматизованої інформаційної системи митної служби;
- збирає, систематизує й аналізує інформацію про результати застосування митними органами профілів ризику, визначає їхню ефективність, готує виправлення до профілів ризику;
- організує, впроваджує й забезпечує функціонування системи аналізу й керування ризиками службової діяльності співробітників митної служби.



Крім того, слід звернути увагу, що основними ознаками й критеріями виявлення легалізації злочинних доходів при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, є:

- проведення попередньої оплати по зовнішньоекономічних контрактах з наступним розірванням цих контрактів і повернення передоплати;
- проведення операцій купівлі-продажу «технічних» акцій, інших підроблених недержавних цінних паперів, коли однієї зі сторін угоди є компанія-нерезидент;
- надання митним органам документів, що містять свідомо неправдиві відомості про товар, увезений (, що вивозиться) на митну територію;
- висновок договорів про надання фінансової допомоги між резидентом і нерезидентом на тривалий строк користування;
- надання нерезидентом на тривалий строк позики в іноземній валюті без сплати відсотків за користування;
- здійснення покупки й подальшого висновку значних валютних коштів за кордон резидентом, при цьому надає звітність про незначні фінансові результати діяльності.

Для підвищення ефективності оцінки системи ризиків, їх зменшенню й з метою протидії використанню зовнішньоторговельних операцій у схемах відмивання доходів, або фінансуванню тероризму необхідно здійснювати постійний обмін інформацією між ДСФМ та органами виконавчої влади й правоохоронними органами щодо підприємств-нерезидентів, які визнані нелегітимними й легальних підприємств, задіяних у цих схемах.



ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

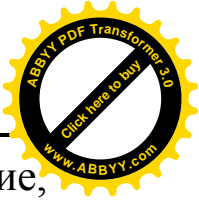
*Гришаева Я.А., экономист I категории
отдела организации работы региональной сети,
ДООУ АО «Ощадбанк»,
Донецк, Украина*

Современная мировая экономика развивается колоссальными темпами. Стремительное развитие обусловлено интеграцией национальных экономик в единый мировой экономический плацдарм, развитием процесса глобализации, совершенствованием технологий, углублением интернационализации и разделением труда, оперативным и безграничным распространением информационных потоков. Однако на развитие современного мирового хозяйства существенное влияние оказывают целый ряд глобальных проблем, которые порождены самим типом современной цивилизации, характером производительных сил, подверженных взаимодействию и взаимопроникновению.

Отсюда следует *цель работы*: проведение анализа классификации глобальных проблем, определение степени влияния на развитие мирового экономического пространства, а также систематизация способов решения данных проблем.

Глобальные проблемы объединяет их всеобщий, универсальный характер, они всё в большей мере проникают в систему международных экономических отношений, становятся их неотъемлемым элементом. По своему происхождению, характеру и способам решения глобальные проблемы, можно формализовать в следующие группы.

Первую группу составляют интерсоциальные проблемы, определяемые основными социально-экономическими и политическими задачами человечества. К ним относятся сохранение

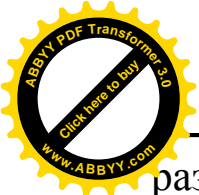


мира, прекращение гонки вооружений и разоружение, немилитаризация космоса, создание благоприятных условий для мирового социального прогресса, преодоление отставания в развитии стран с низкими доходами на душу населения.

Вторая группа охватывает комплекс проблем, раскрывающихся в взаимосвязи «человек – общество – техника». Эти проблемы должны учитывать эффективность использования НТП в интересах гармоничного социального развития и ликвидацию негативного влияния техники на человека, рост народонаселения, утверждение прав человека в государстве, его освобождение из-под чрезмерно усилившегося контроля государственных институтов, особенно над личной свободой как важнейшей составляющей прав человека.

Третья группа представлена эколого-социальными проблемами, связанными с социально-экономическими процессами и окружающей средой. Сюда входят решение сырьевой, энергетической и продовольственной проблем, преодоление кризиса окружающей среды, охватывающего все новые районы и способного разрушить жизнь человека.

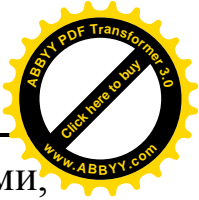
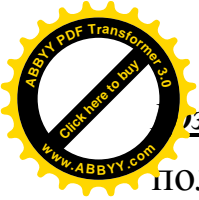
Данные группы глобальных проблем образуют единую систему, в которой все компоненты диалектически взаимосвязаны и, соответственно, требуют синергетического комплексного подхода к их решению. В первую очередь следует отметить, что для решения проблем необходимы определённые условия для развития мирной экономики. В этом направлении уменьшение военных расходов представляется важной предпосылкой. По данным доклада Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ) в 2013 году затраты на вооружение в мире составили 1,75 трлн. долл. США, что по сравнению с 2012 годом меньше в реальном исчислении на 1,9%. Учеными подсчитано, что если каждое государство сократит военные расходы на 100 дол в год, суммы, полученной в результате хватит на то, что бы кормить всех голодающих мира в течение нескольких лет. Во-вторых, необходимо



разработать глобальную экономическую и политическую стратегии, которые включали бы следующие элементы:

- увеличение помощи развивающимся странам и расширение сотрудничества с ними;
- оптимизация торговой политики с целью поддержки наиболее уязвимых стран и областей хозяйства;
- принятие мер, обеспечивающих стабильный товарообмен и более открытый доступ на мировые рынки;
- разработку политики, направленной на установление и поддержку более справедливых цен на товары;
- принятие мер, стимулирующих диверсификацию экономики евразийских и развивающихся стран;
- разработку единых экологических стандартов и обязательное их соблюдение всеми государствами с перечнем санкций в случае нарушения;
- разработку политики способствующей надёжному и не инфляционному экономическому росту, снижению уровня безработицы;
- разработку и имплементацию единых правовых норм в области разработки, добычи и перевозок энерго- и других видов ресурсов (в том числе продовольственных, человеческих и т.д.).

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что анализ глобальных проблем современности показывает наличие сложной и разветвленной системы причинно-следственных связей между ними. Наиболее крупные проблемы и их группы в той или иной мере сопряжены и переплетены между собой. А любая ключевая и крупная проблема может состоять из множества частных, но не менее важных. Глобальные проблемы мирового развития не изолированы друг от друга и требуют нового единого концептуального подхода к своему решению. Для решения данных проблем общество располагает достаточными научно-техническими и материальными достижениями, но меры, принятые странами мира, часто блокируются экономически и



политически прениями, гонками вооружений, региональными, политическими и военными конфликтами. Масштаб и серьезность сегодняшних глобальных проблем требуют совместных усилий, конструктивных и решительных действий. Также следует отметить, что фундаментально значимым аспектом решения глобальных проблем является осознание того, что локальный интерес является элементом системы глобальных масштабов.

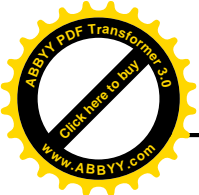
НОВЫЙ ШАГ К УГЛУБЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Дроздова Г.М., к.э.н., доцент,
г. Донецк, Украина*

Одной из важнейших тенденций развития мировой экономики сегодня является углубление и поступательное развитие международной экономической интеграции, что играет важную роль в рациональном использовании природных и человеческих ресурсов в национальном и мировом масштабе, обеспечении мира и безопасности во всех уголках нашей планеты.

Развитие международной экономической интеграции – это объективный процесс. В его основе лежит развитие международного разделения труда, интернационализации и глобализации мирового хозяйства. Так сложилось, что в современных условиях международная интеграция осуществляется преимущественно на региональном уровне путем создания и развития региональных интеграционных объединений, дающих возможность их участникам более эффективно взаимодействовать и более полно использовать свои возможности для развития национальных хозяйств.

Целью данного исследования является раскрытие шагов к углублению международной интеграции в современных условиях.

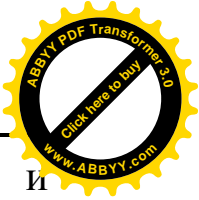
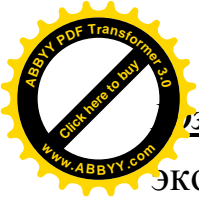


Недавно, в частности 29 мая 2014 г., президенты трех стран. России, Белоруссии и Казахстана в Астане подписали договор о создании нового интеграционного объединения – Евразийского экономического союза. Названное событие знаменует переход этих стран на новый более высокий уровень их взаимодействия по развитию национальных экономик и более полному использованию преимуществ мирохозяйственных связей.

Цель нашего исследования – показать важность этого исторического события – подписания договора о создании ЕАЭС – для развития национальных экономик и мировой экономики в целом. Отметить возможность и необходимость участия Украины и ее регионов в деятельности нового интеграционного объединения.

Международная экономическая интеграция, как уже говорилось – это объективный процесс. По своей сути он представляет собой объединение усилий стран-участниц по обеспечению успешного развития своих экономик, активному участию в международном разделении труда, экономическом и научно-техническом сотрудничестве. Международная интеграция – это последовательный и управляемый процесс сближения, сращивания и переплетения национальных экономик стран с аналогичными общественно-политическими системами и сходными уровнями экономического развития.

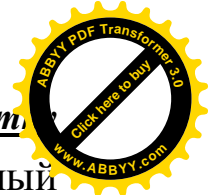
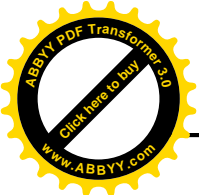
Интеграционные процессы в разных странах, группах стран в условиях современной глобализации развиваются с неодинаковой глубиной и интенсивностью [1]. Поэтому при создании международных интеграционных объединений, вхождения стран в эти объединения важно учитывать этапы (и, соответственно, формы) региональной международной интеграции. Специалисты выделяют сегодня 5 последовательных этапов (форм) развития региональной интеграции: преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок и экономический союз. На первых трех этапах в основном получают развитие торгово-экономические связи. На двух последующих – общий рынок и



экономический союз – преимущественно, производственное и научно-техническое сотрудничество, что значительно повышает эффективность и результативность внешнеэкономической деятельности стран-участниц этих объединений.

Договор от 29 мая 2014 г. о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) был подписан Россией, Беларусью и Казахстаном на базе Таможенного союза и Евразийского экономического пространства. Это действительно эпохальное событие. Впервые на постсоциалистическом пространстве главами трех стран подписан договор о создании интеграционного объединения более высокой формы международной экономической интеграции. По словам лидера России В.Путина, это было достигнуто «благодаря общему конструктивному настрою, готовностью и умением каждой стороны находить компромиссы, благодаря чему удалось преодолеть немало сложностей на этом пути и вовремя выйти на подписание документа [2].

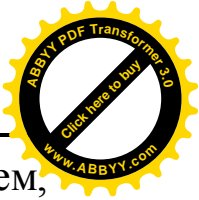
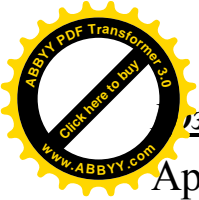
ЕАЭС будет работать на универсальных принципах понятных для всех, в т.ч. на принципах Всемирной торговой организации. Это результат плотной и длительной работы правительств России, Белоруссии и Казахстана. Эти страны в своем взаимодействии последовательно прошли все этапы развития регионального интеграционного объединения, а сейчас выходят на более высокий уровень. На этом принципиально новом уровне, как отмечает лидер России, сохраняя в полной мере государственный суверенитет, мы обеспечиваем более точное и слаженное экономическое сотрудничество и кооперацию. Сегодня мы вместе создаем притягательный центр экономического развития, крупнейший региональный рынок, который объединяет более 170 млн. человек. На объединение трех стран приходится пятая часть мировых запасов газа и почти 15% нефти. У стран-участниц развитая промышленность, индустриальная база, мощный кадровый, интеллектуальный и культурный потенциал.



Интересно, что Президент Казахстана Н.Назарбаев как опытный политик обратил внимание на необходимость учитывать не только положительный, но и негативный опыт, имеющий место в развитии некоторых интеграционных объединений на Западе. По его мнению, ни одна страна-участница нового объединения не должна быть подвержена процессу деиндустриализации, лишения национальной экономики традиционных отраслей промышленности. Казахский лидер подчеркнул, что интеграция – это прежде всего создание долгосрочных стабильных условий для развития экономики и возможностей для благополучия граждан. Одна из главных ее целей заключается в том, чтобы объединить возможности разных стран для совместной реализации роста и конкурентоспособности. Конечно, как заметил лидер, сама по себе интеграция не гарантирует идеальной жизни и манны небесной. Но каждому государству-участнику нового объединения предстоит большая и напряженная работа по созданию действенной и эффективной организации [2].

Функционирования договора о ЕАЭС намечено с 1 января 2015 года. Работа над ним была начата еще в ноябре 2011 г. на первом саммите Высшего Евразийского экономического Совета. Еще тогда президенты трех стран приняли Декларацию о Европейской экономической интеграции, которая стала своего рода «дорожной картой» развития интеграционного взаимодействия этих стран. В основе документа лежит договорно-правовая база Таможенного союза (ТС) и Евразийского экономического пространства (ЕЭП). Они усовершенствованы и приведены в соответствие с ВТО. В соответствии с новыми документами три государства берут на себя обязательство гарантировать свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы; осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики – энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте.

Новый интеграционный союз создается как открытое объединение для присоединения других стран. На сегодня уже заявили о желании присоединиться к Союзу такие страны, как

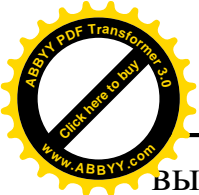


Армения, Киргизия, Таджикистан. Ведутся консультации с Израилем, Индией и Китаем.

Что касается Украины. Известно, что она сравнительно недавно взяла курс на вхождение в Европейский Союз. В 1994 г. было подписано соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Украиной, которое вошло в силу в 1998 г. Основные цели соглашения заключались в развитии политических отношений путем диалога, содействии торговле и инвестициям, гармоничным экономическим отношениям, обеспечение основ для взаимовыгодного экономического и научно-технического сотрудничества. В середине 1999 г. Украиной впервые официально было заявлено в Люксембурге желание получить статус ассоциированного члена ЕС. В декабре 1999 г. на саммите в Хельсинки была принята общая стратегия Евросоюза относительно Украины. Президентом страны был подписан Указ об утверждении стратегии вступления Украины в ЕС. Эта стратегия и сегодня остается основным направлением внешнеэкономической деятельности государства.

Вместе с тем, велась определенная работа по развитию экономического сотрудничества со странами СНГ. Украина не была полноправным членом СНГ и Таможенного союза. Принимала участие в их деятельности только в качестве наблюдателя. Сегодня в обществе существуют разные точки зрения относительно путей интеграции Украины в мировое сообщество. Одни считают более выгодным направлением ее интеграцию в ЕС, другие – в СНГ, в частности, в Таможенный союз. Но следует заметить, что интеграция в каждое из этих объединений имеет и положительные и негативные стороны.

Первым шагом вхождения Украины в Евросоюз должно было быть подписание президентом Украины Соглашения о Зоне свободной торговли с Евросоюзом в ноябре 2014 г. на саммите в Латвии. И чем быстрее приближался срок подписания этого Соглашения, тем острее шла борьба между сторонниками разных точек зрения на выбор страной направлений интеграции. Евросоюз



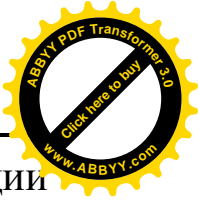
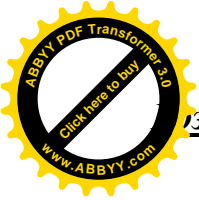
выдвинул категоричное требование «Или – или». Украина выбирает или Евросоюз, или Таможенный союз, третьего не дано. На наш взгляд, это не правильная постановка вопроса. Думается, что каждая страна должна иметь право участвовать в разных интеграционных объединениях на разных этапах их развития с учетом своих экономических интересов.

События в Украине далее развиваются стремительно и жестко. Президент переносит срок подписания Соглашения о создании ЗСТ с ЕС на более позднее время. В Киеве на Майдане возникает восстание, революция, свергается действующий президент, назначается новое правительство и досрочные выборы президента. Регионы страны требуют расширения их прав и полномочий. Запад проявляет заинтересованность в ускорении процесса подписания Украиной данного Соглашения. Еще до выборов нового президента (25.05.2014) Украина подписывает первую часть Соглашения – политическую. После выборов намечается подписать вторую часть – экономическую. Однако, несмотря на сложную кризисную и военную обстановку Украине нельзя не думать о своем будущем, об активизации ее участия в мировых интеграционных процессах, использовании их преимуществ в развитии национальной экономики, повышении качества жизни людей. При этом важно исходить из того, что

1) интеграционные процессы необходимо строить на принципах взаимовыгодного, справедливого, сотрудничества, взаимном интересе, а не на обмане и надувательстве;

2) в рамках интеграционных объединений все вопросы должны решаться мирным путем, путем диалога и компромиссов, а не путем диктата и угроз;

3) государству, решая вопросы расширения полномочий своих регионов, следует предусмотреть возможность их самостоятельного участия в деятельности тех или иных интеграционных объединений на благо этих регионов и страны в целом.

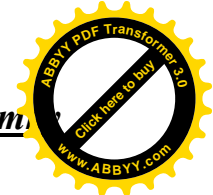
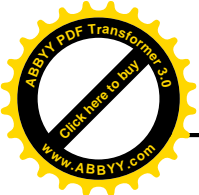


Итак, развитие международной экономической интеграции является сегодня одной из важнейших тенденций мировой экономики. Активное участие стран в этих процессах позволяет более рационально использовать материальные и человеческие ресурсы, осуществлять модернизацию производства, повышать жизненный уровень и культуру населения. 29 мая 2014 г. президенты трех стран России, Белоруссии и Казахстана подписали договор о создании Евразийского экономического союза, что дает возможность этим странам перейти на новый более высокий уровень интеграционного взаимодействия и тем самым обеспечить более эффективное развитие национальной экономики и внешнеэкономической деятельности. Хотя основным направлением интеграции Украины является вхождение ее в Евросоюз, ее участие в деятельности нового интеграционного объединения (ЕАЭС) в той или иной форме было бы целесообразным и полезным как для самой Украины, так и для ее регионов.

Литература

1. Дроздова Г. М. Основные направления вхождения Украины в мировой интеграционный процесс / Г. М. Дроздова // Сборник научных работ Донецкого государственного университета управления. ТОМ XII. Серия «Государственное управление». Выпуск 202. Донецк : ДонГУУ, 2011. – С. 98-112.

2. Президенты РФ, Казахстана и Белоруссии подписали договор о создании ЕАЭС/ ИТАР – ТАСС. Информационное телеграфное агентство. Россия. 29 мая 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itar-tass.com/politika/1224252>. – Название с экрана.



ПРОДУКТИВНІ СИЛИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

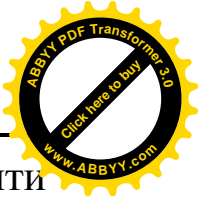
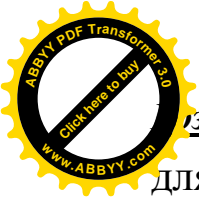
*Дубровська Н.І., ст. викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Нові виклики сучасного суспільства потребують перегляду теоретичної бази та визначення сильних та слабких боків існуючих теорій. Огляд теоретичної літератури показав, що розуміння загального поняття продуктивні сили суттєво відрізняється в різних країнах і в різних філософсько-економічних системах. Так, у класичній марксистсько-ленінській літературі дається опис специфічних законів планомірного розвитку, розподілу згідно з працею, загальних законів відповідності продуктивних відносин рівню та характеру розвитку продуктивних сил, росту продуктивності праці, потреб, зміни праці, а також загальних законів вартості, грошового обігу, співвідношення попиту та пропозиції. Але господарював абстрактний підхід, відрив теорії від практики, не розроблявся механізм реалізації законів. Створювався ореол закону, який відповідав командно-адміністративній системі господарювання: є закон і всі сили та дії повинні бути направлені на його реалізацію.

Метою дослідження є визначення теоретичної сутності продуктивних сил з різних аспектів.

В роботах європейських економічних шкіл економічним законам приділяється менше уваги. Вивчаються ті закони та категорії, які забезпечують механізм ринку – ціну та вартість, попит та пропозицію, грошовий обіг. Дається, перш за все, механізм функціонування. Вивчаються вартість, попит та пропозиція, ціноутворення, проблеми монополії, конкуренція, прибуток та його розподіл, інфляція, безробіття.

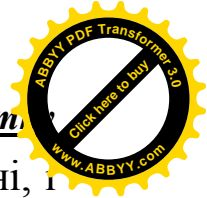
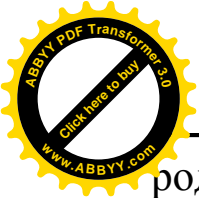
Найближче визначення терміну ПС в американській науці йде крізь поняття технологія та наука. Технологія – це загальний термін



для процесів за допомогою яких люди створюють свої інструменти та машини для того, щоб збільшити їх контроль і розуміння матеріального середовища.

Також існує теорія індустріального та постіндустріального суспільства, яка є посуті продовженням теорії стадій економічного росту У. Ростоу. Згідно з якою стадія розвитку суспільства зумовлена сучасним рівнем техніки та організації виробництва. Стверджується, що не виробничі відносини зумовлюють найважливіші особливості суспільства на тій чи іншій ступені розвитку, а характер знарядь праці, техніки виробництва. Що виробнича техніка є вирішальним фактором розвитку суспільства, і вона проходить певні стадії в своїй еволюції і на кожній з них породжує відповідні соціальні інститути, при чому така сама техніка породжує такі самі соціальні інститути.

Американські дефініції не включають до свого складу людину як суб'єктивну сторону, до того ж вони не містять поняття цілі заради якої люди мають збільшувати контроль та розуміння матеріального середовища розвивати загальні закони. Ціллю об'єктивного та суб'єктивного разом є активне відношення до природи, матеріальне та духовне засвоєння та розвиток її багатств, що має своєю ціллю відтворення умов існування людини а також процес його розвитку. Тож ціллю продуктивних сил є, с одного боку, відтворення людського роду, а, з іншого – розвиток здібностей, що закладені в кожній людині. До того ж, розвиток продуктивних сил, або навіть економічний розвиток держави чи регіону не може вважатися кінцевою ціллю, тому що це може призвести до неправильних висновків. Підвищення економічного розвитку може розумітися, наприклад як підвищення добробуту заради підвищення споживання як, наприклад, так звана «американська мрія» - будинок, машина, та ін. Стимуляція споживання призводить до циклу «earn – buy – consume – die» – заробляй-купуй-споживай-вмирай, що, наприкінці кінців, перетворює людину на машину для споживання, і ні в якому разі не відображує реальні інтереси людини. Тож ціллю продуктивних сил має бути. З одного боку, відтворення людського



роду, а з іншого – розвиток здібностей закладених в кожній людині, і в людському роді в цілому.

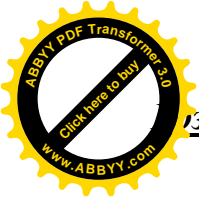
В цілому можна сказати що західні теоретики робили акцент на предметах праці у продуктивних силах, а радянські – на продуктивних відносинах, в результаті чого обидві теорії представляють неповну картину в якій, з одного боку розглядається тільки розвиток техніки та науки, а з другого, надмірна увага приділяється формальним законам соціальних відносин в процесі зміни формацій. Загалом, теорія індустріального розвитку суспільства акцентується на розвитку машин, тоді як постіндустріальна теорія виводить на перше місце людину, як носія наукових ідей. Але навіть в цьому випадку людина виступає як інтелектуальна машина, що виробляє інноваційні ідеї, а не як суб'єкт складних соціальних виробничих відносин в їх діалектичному розвитку.

ТРАНСПОРТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

**Дятлова В.В., д.е.н., професор,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна**

В теперішній час актуальним є питання інтеграції транспортної системи України до транс'європейської. Актуалізація питання обумовлена широким обговоренням практиками та науковцями доцільності інтеграційних процесів в умовах трансформації транспортної галузі та послуг до сучасних вимог безпеки й якості перевезень.

Мета дослідження полягає у визначенні сучасного стану транспортної системи України та систематизації проблем, пов'язаних з інтеграційними процесами під час трансформації.

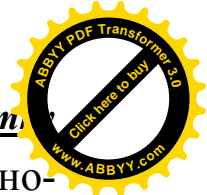
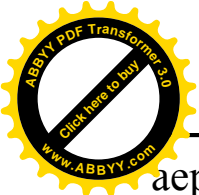


Транспортна галузь є вагомим сегментом економіки України, частка якого у валовому внутрішньому продукті (ВВП) становить близько 10%. Транспортна мережа України налічує 169 тис. км автодоріг, 22 тис. км залізничних колій, більше 2 тис. км внутрішніх водних шляхів, 18 морських та 10 річкових портів, 36 аеропортів [1, с. 32], однак її стан, як і рухомого складу, не відповідає світовим, зокрема європейським, стандартам, і, перш за все щодо безпеки руху. Необхідність застосування європейських норм щодо перевезень обумовлена високим коефіцієнтом транзитності України – одним з найвищих в світі та першим у Європі. Тому заінтересованість Європейського Союзу (ЄС) в українських транспортних каналах та відбудові єдиної системи комунікацій є цілком обґрунтованою.

Зацікавленість ЄС реалізується через співробітництво з Україною у галузі транспорту за такими напрямками: розвиток транспортної інфраструктури України та її інтеграції до транс'європейської транспортної системи; підвищення рівня безпеки на транспорті та адаптація відповідного національного законодавства із залученням проекту ЄК «Twinning»; модернізація та оновлення основних фондів і рухомого складу транспорту; створення Спільного авіаційного простору між Україною та ЄС.

За проектом «Twinning» ЄС здійснює й технічна допомогу, зокрема, за такими проектами, як «Підтримка розробки та імплементації транспортної політики в Україні»; «Підтримка інтеграції України у транс'європейську транспортну мережу ТЄМ-Т»; «Сприяння забезпеченню безпеки пасажирських та вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні», «Спільний авіаційний простір між Україною та ЄС».

Крім того, станом на кінець 2013 р. у стадії реалізації України спільно з ЄБРР знаходяться 5 проектів з розвитку транспортної інфраструктури загальною вартістю 2969,1 млн. дол. США. Серед них – проекти оновлення рухомого складу і впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України, ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп, модернізація



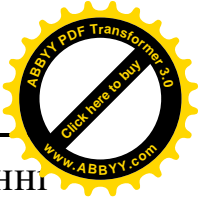
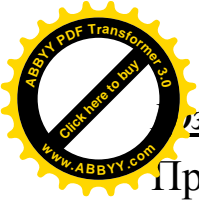
аеронавігаційної системи України, покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва.

Вважаємо, що Україні, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, для розвитку і реалізації потенціалу транспортного сектору економіки, розвитку високовартісних об'єктів транспортної інфраструктури необхідно максимально реалізувати можливості, що надає співробітництво з ЄС у рамках політики сусідства. Тим більш, що із загального обсягу експорту транспортних послуг близько 30 % припадає на країни ЄС, як і Російську Федерацію, а доходи від транзиту поки що незначно поповнюють державний бюджет. Так, в середньому щоденні надходження єдиного збору до державного бюджету становлять близько 0,3 млн. грн. [1, с. 34], тобто трохи більше 100 млн. грн. за рік. Для порівняння: доходи Латвії від транзиту становлять біля $\frac{1}{4}$ ВВП.

Україна заінтересована у співробітництві з ЄС та інтеграції транспортної системи України до транс'європейської, оскільки це дозволить: привести стан вітчизняної транспортної мережі у відповідність до норм і стандартів ЄС; здійснювати ефективне транспортне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків; залучити транзитні потоки країн Європи та Азії через територію України; збільшити надходження до державного бюджету від експорту транспортних послуг.

Отже, заінтересованість у поглибленні інтеграційних процесів, впровадженні нових підходів щодо розвитку української транспортної системи, нових технологій і раціональних шляхів освоєння перевезень вантажів і пасажирів, налагодження різних форм співробітництва є спільною.

Слід зазначити, що в Україні, на державному рівні, приймаються програми, які повинні сприяти розбудові транспортної галузі. Так, відповідно до «Транспортної стратегії України на період до 2020 р.» [2] намічалось здійснити широкомасштабне реформування транспортно-дорожнього комплексу та модернізацію і структурну трансформацію транспортних підгалузей. Заходи, передбачені



Програмою, направлені на докорінні зміни у функціонуванні транспортної галузі, на реалізацію планів щодо інтеграції до транспортної системи Європа-Азія. Однак заходи, передбачені Стратегією, не набули розвитку в конкретних програмних документах: не існує затвердженої комплексної програми розвитку транспортно-дорожнього комплексу України (або окремих галузевих транспортних програм) на середньострокову перспективу, винятком є лише «Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 рр.» [3]. Звідси випливає, що розвиток залізничного, водного, авіаційного та автомобільного транспорту України не спрямований на досягнення конкретних і обґрунтованих цілей, державне регулювання процесу здійснюється здебільшого в межах адміністративного механізму і тільки в окремих галузях транспорту – правового.

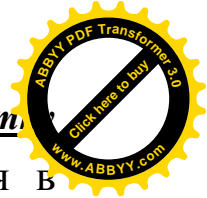
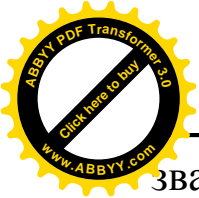
Це обумовило наявність проблем в сфері інтеграції транспортної системи України до транс'європейської, основними з яких є:

експлуатаційна несумісність транспортних мереж (існує відмінність в ширині колії залізниць, що призводить до необхідності перевантаження товарів на прикордонних пунктах при здійсненні перевезень між країнами;

відсутність ефективної взаємодії та координації дій між підприємствами, що належать до різних видів транспорту, що стримує розвиток інтермодальних перевезень, необхідних при транспортування товарів на значні відстані;

наявність бар'єрів доступу на ринок транспортних послуг багатьох країн через ліцензування діяльності транспортних компаній (наприклад, залізницею, яка, до того ж є єдиною організацією, що займається професійною підготовкою і атестацією машиністів);

обмеження щодо експлуатації об'єктів транспортної інфраструктури (наприклад, укладання ексклюзивних контрактів щодо виняткового права залізниці однієї країни користуватися конкретними залізничними переходами іншої, або існування так



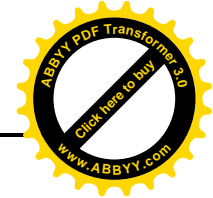
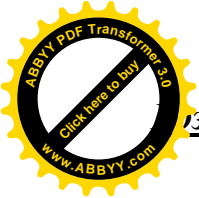
званою «останньої милі», коли підходи до портів знаходяться в ексклюзивному користування залізниці чи іншої адміністрації);

відсутність ефективної системи фінансування розвитку транспортної інфраструктури (наприклад, залізниця фінансується за рахунок коштів з державного бюджету, на відміну від інших галузей).

Наразі транспортна система України не інтегрована до транс'європейської, а лише забезпечує єдиний перевізний процес. Темпи і масштаби розбудови транспортної інфраструктури України не співставні з подібними процесами у країнах Азії та Сходу, а сусідні країни – Росія і Білорусія, які активно розбудовують свої транспортні мережі, є конкурентами у транс'європейській інтеграції.

Внаслідок розбудови транспортної інфраструктури сусідніми державами зростає конкуренція щодо обслуговування основних трансконтинентальних і транснаціональних вантажопотоків, і насамперед, на найважливішому напрямку – Європа-Азія. Ініціювання іноземними державами низки проектів, які передбачають здійснення євразійських економічних зв'язків в обхід території України, вимагає від України якомога скоріше вибудувати власну стратегію щодо розвитку транспортної мережі, будівництва найважливіших інфраструктурних проектів та залучення транзитних вантажопотоків. До розробки такої стратегії залучені науковці Національного інституту стратегічних досліджень України, які пропонують науково обґрунтоване бачення процесів у цій сфері [4].

Таким чином, на державному рівні необхідними є розробка та реалізація Стратегії розвитку транзиту територією України та Державної цільової програми розвитку національної мережі транспортних коридорів. Увагу слід приділити й створенню умов для організації інтермодальних перевезень провідних логістичних операторів.



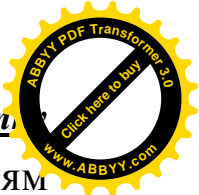
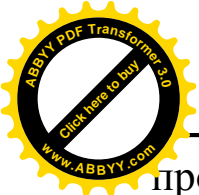
Література

1. Огонь Ц. Г. Транзитний потенціал та доходи бюджету України / Ц. Г. Огонь // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (31). – С. 32-38.
2. Транспортна стратегія України на період до 2020 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>. – Назва з екрану.
3. Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.07.2013 р. № 696 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/696-2013-p>. – Назва з екрану.
4. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналітична доповідь / Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 112 с.

ЛІМСЬКА ДЕКЛАРАЦІЯ: ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ З ФУНКЦІОНУВАННЯ КОНТРОЛЬНО-РАХУНКОВИХ ОРГАНІВ У РІЗНИХ ДЕРЖАВАХ

*Єрмішова С.В., ст. викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Фінансовий контроль є наважливою підсистемою системи державного управління економікою з метою раціонального та ефективного регулювання фінансових потоків. Результативність контрольного процесу за державними фінансовими ресурсами

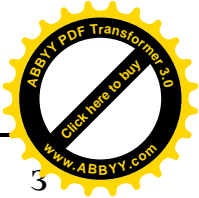
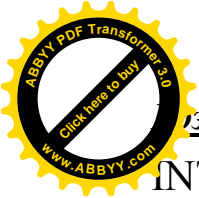


пропорційно пов'язана з рівнем організації та функціонуванням системи державного фінансового контролю. Кінцевою метою функціонування системи державного фінансового контролю повинно бути не тільки виявлення скритих доходів від держави та ліквідація порушень у витрачанні її ресурсів, але й попередження протиправних дій з ними, розробка своєчасних заходів для прийняття ефективних управлінських рішень, оскільки державний фінансовий контроль є завершальним етапом управління. Саме тому виникає необхідність дослідження запозичення світового досвіду у побудуванні системи державного фінансового контролю.

Загальною метою є дослідження чинних світових моделей державного фінансового контролю з акцентуванням уваги на вивченні досвіду в організації систем внутрішнього фінансового контролю в системі державного управління, їх видів, ролі особливостях функціонування.

У світовій практиці існують різні підходи до проблеми організації та функціонування фінансового та адміністративного контролю в державному секторі економіки та пов'язано це з такими основоположними факторами: історично прийнята в країні форма правління, унормована форма державного устрою, особливості розподілу функціональних повноважень між гілками влади, а також ступінь демократичного розвитку суспільства [1, с.76].

Визначальним чинником підвищення якості державного фінансового контролю є вивчення та впровадження позитивного зарубіжного досвіду організації державного фінансового контролю, що є неодмінною складовою стратегії реформування системи державного управління. Для узагальнення та впровадження ідей та досвіду вищих аудиторських організацій світу, розробки професійних стандартів, методичних рекомендацій та методологій у 1953 р. було створено Міжнародну організацію вищих органів фінансового контролю International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI), до якої входять понад 170 членів, а генеральний секретаріат перебуває у Відні (Австрія). Свої результати роботи

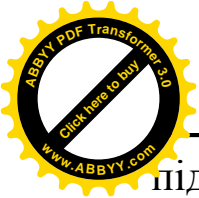


INTOSAI щоквартально публікує у Міжнародному журналі з Державного фінансового аудиту та на офіційному сайті в Інтернеті.

Європейськими регіональними органами зовнішнього контролю для більш тісного співробітництва та обміну досвідом у 1992 р. утворено Європейська організація регіональних органів зовнішнього контролю державних фінансів» [2, с. 58].

Удосконалення системи державного фінансового контролю потребує опрацювання та аналізу базових загальноприйнятих документів, якими пропонуються основні положення та які розроблені на підставі найкращого світового досвіду у цьому напрямку, тим паче, що є таке джерело – це Лімська декларація керівних принципів контролю, яка прийнята на IX Конгресі Міжнародної організації вищих органів аудиту (INTOSAI) у 1977 р. Хоч з погляду міжнародного права цей документ і не має характеру обов'язкового застосування, ним проголошено первинні положення для розбудови ефективної системи фінансового контролю у демократичних країнах.

Результати дослідження українського законодавства свідчать, що Конституцією України не визначено Рахункову палату як вищий орган фінансового контролю. При цьому «правління Міжнародної організації вищих органів державного фінансового контролю – INTOSAI у листопаді 1998 р. на своїх зборах прийняло рішення про прийом Рахункової палати України до цієї авторитетної організації» [3, с. 289]. Визначений статус Рахункової палати України – «Рахункова палата є постійно діючим органом контролю, який утворюється Верховною Радою України, підпорядкований і підзвітний їй» [4] та виконує згідно ст. 98 Конституції України «контроль за використанням коштів Державного бюджету України від імені Верховної Ради» [5]. У Лімській декларації відмічається, що вищі органи контролю державних фінансів відіграють значну роль в контролі державних фінансів та державної управлінської діяльності, сприяють удосконаленню фінансового управління та посиленню відповідальності на усіх рівнях державного управління. INTOSAI



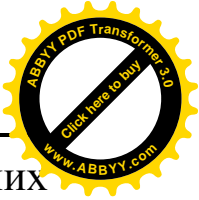
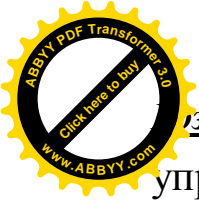
підтримує своїх членів у реалізації цього завдання, сприяючи обміну інформацією та досвідом з питань, пов'язаних з контролем та оцінюванням [6].

Багато науковців називають Рахункову палату України вищим органом державного фінансового контролю. Вважаємо, що Рахункова палата повинна дійсно бути вищим органом державного фінансового контролю.

Пояснення такої позиції до статусу Рахункової палати України пояснюється у Лімській декларації: «під Вищим органом контролю державних фінансів розуміється будь який державний орган, незалежно від його назви, складу чи організації, який здійснює відповідно до закону та на найвищому рівні контроль державних фінансів цієї держави... й кожна країна повинна мати Вищий орган контролю державних фінансів, незалежність якого гарантується законом... Створення Вищих органів контролю державних фінансів та необхідний рівень їхньої незалежності повинні визначатися у Конституції; інші нормативні положення можуть встановлюватися окремим законом.» [6].

Вищі органи фінансового контролю завжди визнавали, що, як було зазначено в Лімській декларації, міжнародне співробітництво, обмін ідеями й досвідом, сприяють найбільш ефективному виконанню кожної національної організацією поставлених перед нею завдань згідно проголошеним INTOSAI принципам незалежності, професіоналізму, турботи про ефективність керування державними фінансами й гласності відносно державної влади й громадян завдяки публікації об'єктивних звітів.

Лімська декларація визначає такі основні положення з функціонування контрольно-рахункових органів у різних державах: мета контролю; сутність попереднього контролю та контролю за фактом; сутність зовнішнього та внутрішнього контролю; сутність, принципи та відмінності контролю законності, контролю правильності та контролю ефективності; роль та значення принципу незалежності; відносини з парламентом, з урядом та державно-

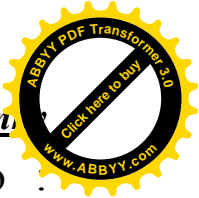
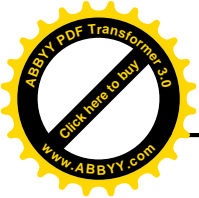


управлінським апаратом; права Вищих органів контролю державних фінансів; методи та процедури контролю, кадровий склад контролерів; контрольні повноваження Вищих органів контролю державних фінансів, кодекс етики; стандарти аудиту державних фінансів (загальні основи; загальні принципи; стандарти контролю; правила складання звітів); загальний огляд концепцій, цілей та стандартів внутрішнього контролю [7].

Отже, пріоритети діяльності контрольно-рахункових органів дозволяють в організації системи державного фінансового контролю, які розроблені INTOSAI, дозволяють визначити її основні положення: мету, повноваження, завдання та функції, принципи та методи перевірки, стандарти, що мають розглядатися в конституційному та правовому полі кожної держави. Взаємовідносини членів міжнародної організації INTOSAI набули подальшого інтенсивного розвитку з метою конкретного зближення між ними та створення нової стратегії співробітництва контрольних органів в розв'язанні проблем інтеграції й глобалізації. Міжнародне співробітництво вищих органів контролю відкриває перед організаціями нові перспективи й вимагає додаткових імпульсів, які засновані на новому досвіді і новій політичній, соціальній й економічній реальності, у якій вони працюють, що потребує нового осмислення та розширення контактів із відновленням методів.

Література

1. Дмитренко Г. В. Проблеми удосконалення державного фінансового контролю в контексті зарубіжного досвіду / Г. В. Дмитренко // Економіка та держава. – 2009. – № 7. – С. 76-79.
2. Клімова С. М. Характеристика зарубіжних систем фінансового контролю / С. М. Клімова // Зб. наук. праць Української Академії державного управління при Президентові України : У 6-ти ч. / за заг. ред. Г. І. Мостового. – Х. : УАДУ ХФ, 2004. – Ч. 3 : Державне управління та місцеве самоврядування. – С. 57-61.

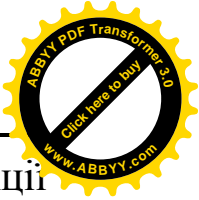
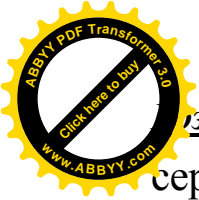


3. Савченко Л. А. Правові основи фінансового контролю : навчальний посібник / Л. А. Савченко. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 504 с.
4. Про Рахункову палату : Закон України від 11 липня 1996 р. № 315/96-ВР // Закони України : В 11 т. – Верховна Рада України: ін-т законодавства. – К., 1997. – Т. 11. – С. 60-76.
5. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрану.
6. Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts / INTOSAI. General Secretariat. – Vienna, Austria, 1991.
7. Керівні принципи аудиту державних фінансів // Збірник базових документів ІНТОСАЙ – Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів [Електронний ресурс]. – К., 2003. – С. 1-29.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ЗЕРНОВОГО РИНКУ ЗА РАХУНОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ

*Колесник Л.Р., здобувач, заступник директора
з навчальної роботи Торезького коледжу,
Донецький державний університет управління,
м. Торез, Україна*

Загальносвітові тенденції розвитку аграрного виробництва в розвинутих країнах свідчать про поширення процесів об'єднання та укрупнення господарств, їх оснащення новітніми технологіями й технікою. Це пояснюється тим, що такі підприємства значно ефективніше використовують ресурси та є більш конкурентоздатними. Так, у США у великих господарствах із



середньою площею земельних угідь 2,7 тис. га продукції виробляється з кожного гектара у 7 разів більше, ніж у господарствах, які мають середньостатистичний розмір земельних угідь 168 га.

Метою дослідження є визначення тенденцій розвитку світового зернового ринку та вплив на нього інтеграційних процесів на ринку зерна України.

Актуальність та необхідність агропромислової інтеграції головним чином, на наш погляд, визначається однією з переваг даного процесу це одержання агропромисловими формуваннями додаткового ефекту завдяки виробництву і реалізації кінцевої продукції. Агропромислові формування самостійно приймають рішення щодо зміни асортименту продукції й обсягу продажу відповідно до кон'юнктури ринку, а також ведуть необхідну маркетингову діяльність з тим, щоб задовольнити споживчий ринок і підвищити прибутковість власного виробництва. Одержуючи більше доходів, порівняно із звичайними аграрними підприємствами, агропромислові формування успішніше вирішують господарські та економічні питання, забезпечують вищу соціальну захищеність своїх працівників, створюють працівникам широку технологічну базу застосування кваліфікованої праці і тим самим забезпечують повнішу зайнятість працівникам протягом року, а також нерідко пом'якшують сезонність виробництва.

З 2008 р. в Україні процес концентрації виробництва сільськогосподарської продукції значно посилюється, в основному за рахунок поглинання великими агропромисловими холдингами дрібних і середніх господарств. До великих орендарів сільгоспугідь в Україні відносяться також потужні сільгоспвиробники (на відміну від агрохолдингів вони займаються винятково виробництвом сільськогосподарської продукції). Найбільші з них – «Нібулон», Mriya Agro Holding, Landkom International, «Ленд Вест», Trigon Agri, Sintal Agriculture та ін.

Слід зазначити, що Закон №1447-VI «Про внесення змін у деякі закони України щодо вдосконалення механізмів державного

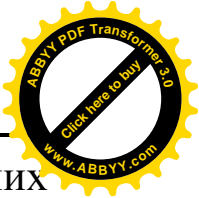
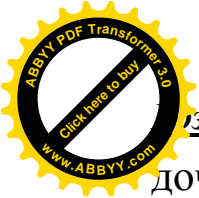
регулювання ринку сільськогосподарської продукції», передбачає державну підтримку створенню крупнотоварних підприємств.

В умовах формування аграрного ринку підвищується актуальність холдингових компаній. До головних завдань холдингових компаній належить інтеграція в єдиний процес усіх основних стадій виробництва: від наукових досліджень, проектування, початку виробництва до реалізації продукції.

Аграрно-промислово-фінансові групи (АПФГ), які є різновидом промислово-фінансових груп (ПФГ) – можуть стати одними з найперспективніших інтеграційних структур для ринку зерна. До переваг аграрно-промислово-фінансової групи слід віднести:

- підприємства-учасники, що звільняються від сплати експортно-імпортного мита і митних зборів на проміжну продукцію;
- створення реальних умов для маневрування фінансовими ресурсами в межах АПФГ;
- погашення боргів тимчасово неплатоспроможних учасників за рахунок корпоративних доходів;
- створення умов для еквівалентного обміну між різними сферами АПК;
- забезпечення сприятливих умов для перерозподілу фінансових ресурсів між різними галузями АПК (виробничою, банківською, переробною, торговельною) та умов для широкого застосування таких економічних методів управління виробництвом, як пільгове оподаткування, механізм трансфертних (внутрішніх) цін, пільгове кредитування, клірингові розрахунки, цільове бюджетне фінансування державних програм аграрного спрямування.

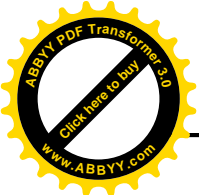
Необхідно відзначити, що частина компаній, які ми аналізуємо як корпорації та компанії, які збільшують територію землеробства та обсягів зерновиробництва, є не тільки агрохолдингами, їх відносять до транснаціональних компаній. Однією з головних заporук розвитку зернового ринку України є залучення в галузь прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Надходження ПІІ забезпечується розміщенням на території держави потужностей ТНК. Прикладом можуть бути



дочірні підприємства всесвітньо відомих транснаціональних торговельних компаній, таких як Cargill, Toepfer, Bunge, Louis Dreyfus”, Nidera.

Якщо розглядати міжнародну інтеграцію більш ширше, важливо розглянути об’єднання між країнами за для вирішення визначених проблем. Одним із прикладів може бути – Міжнародна асоціація торгівлі зерном і кормами (ГАФТА), була заснована в 1878 році та спочатку називалась Асоціацією з торгівлі кукурудзою. В 1906 році група трейдерів відокремилася від Асоціації з торгівлі кукурудзою та сформувала Асоціацію з кормів для тварин. У 1971 році внаслідок об’єднання обох асоціацій утворилася ГАФТА. На сьогоднішній день ГАФТА нараховує більше 1250 членів у 86 країнах світу. 80 відсотків міжнародної торгівлі зерном здійснюється відповідно до умов ГАФТА. Головною метою ГАФТА є сприяння розвитку міжнародної торгівлі зерном, кормами, бобовими, рисом, а також захист інтересів її членів по всьому світі.

Цікавим є запропонований Росією «Зерновий пул», ідея якого виникла у 2007 році, за прикладом об’єднання країн ОПЕК, які орієнтовані на виробництво нафти. Це стратегія росту та захисту інтересів на державному рівні. Запропонована схема, передбачає на увазі створення картелю на прикладі ОПЕК (Організації країн-експортерів нафти).



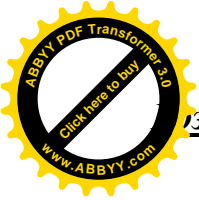
ВАЛЮТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

*Кужелева Г.О., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Всі країни, що займають провідне місце в світовій економіці, на шляху до цього використовували політику обмежень на рух капіталів та інших валютних операцій, в першу чергу спрямованих на недопущення відтоку валютних цінностей. З початком економічних перетворень у нашій країні також виникла необхідність валютного регулювання зародження ринкових відносин. Валютне регулювання, як частина грошово-кредитної політики держави, що спрямована на досягнення і підтримання економічної стабільності в суспільстві, забезпечення економічної безпеки, встановлення порядку проведення операцій з валютними цінностями і реалізується через механізм валютних обмежень і валютного контролю.

Мета дослідження. Дослідити теоретичні основи валютного контролю як форми державного регулювання.

Валютний контроль (control of foreign exchange transactions або currency control) - це контроль за проведенням валютних операцій з метою їх приведення у відповідність з нормами і вимогами, що пред'являються чинним законодавством [1, с. 360]. Питання необхідності валютного контролю знаходяться в центрі уваги вчених і практиків. Причому є і противники валютного контролю як такого. Їх аргументи ґрунтуються на висновках монетаристів, зроблених в середині ХХ ст., і зводяться до того, що ніяка економіка не може досягти всіх цілей одночасно. Під дією будь-якого державного регулювання економіка описує лише зигзаги, а досягнення ідеальної точки може бути тільки короткочасним і випадковою подією.



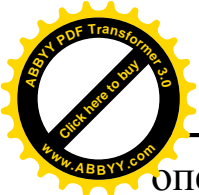
Заходів з державного регулювання економічних проблем протидіють заходи щодо стимулювання економічного зростання. Іншими словами, чим нижче ступінь урегульованості ринку (і відповідно чим вище ступінь лібералізації), тим вищі темпи економічного зростання. Оскільки безперешкодна робота ринку - найкращий варіант для забезпечення довгострокового та ефективного розподілу ресурсів в економіці («невидима рука», по термінології А. Сміта), остільки відсутність заходів валютного контролю - необхідна умова швидкого економічного зростання.

Прихильники даного підходу до системи державного регулювання вказують на ряд негативних факторів, пов'язаних з валютним контролем.

По-перше, валютний контроль не дає змогу фіксувати реальні сигнали ринку і своєчасно робити необхідну коригування економічної політики в цілому. Іншими словами, заходи валютного контролю викликають або збільшують затримку в здійсненні нагальних заходів у інших сферах економічної політики. Це може призвести, наприклад, до обмеження масштабу заходів по виходу з кризи.

По-друге, заходи валютного контролю не є справедливими і призводять до створення нерівних умов для різних компаній і секторів економіки. Наглядом неможливо охопити всю економіку, проте очевидно, що малий і великий бізнес, експортери та імпортери сфери товарів і послуг, страховики, фондовий ринок, резиденти і нерезиденти, розташовані в різних умовах.

По-третє, заходи валютного контролю низько ефективні. В даний час, в еру мобільного міжнародного капіталу і складних фінансових інститутів і ринків, будь-які заходи контролю ефективні в кращому випадку протягом короткого проміжку часу, а потім все частіше починають обходити. Доказом цього служать цикли очевидного заниження валютного курсу, які змінюються його очевидним завищенням, а також численні складні схеми експортно-імпортних



операцій в обхід валютного контролю, засновані на векселі, бартер і взаємозалік.

По-четверте, валютний контроль вимагає значних витрат з боку підприємств, так і держави. Це спричиняє зменшення обсягів торгівлі із зарубіжними країнами і, як наслідок, може викликати відповідні дії інших країн.

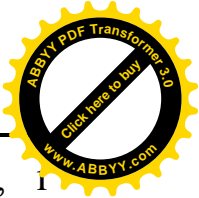
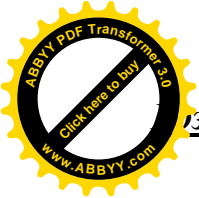
Прихильники введення валютного контролю стверджують, що чим гірше економічне становище країни, тим активніше здійснюється вивіз капіталу з неї, а економічна криза посилюється. Відбувається лавиноподібне втеча капіталу, що приводить до ще більш руйнівним економічних і політичних криз.

Зняття валютних обмежень можливо тільки при стійкому зростанні ВВП і достатньою мірою диверсифікації експортних надходжень. Тобто відсутність валютного контролю - це не необхідність, а наслідок успішного завершення перехідного або кризового етапу в економіці. На їхню думку, валютний контроль є інструмент створення передумов інтеграції національної економіки у міжнародні господарські системи – зменшується бажання грати на курсі валют, скорочуються кордону короткострокових коливань валютного курсу, національна валюта стабілізується і ін.

Завдяки обмежувальних заходів валютної політики відбувається захист доходів населення і товарної маси всередині країни. Значно зменшується ймовірність стійкого завищення реального валютного курсу та зниження купівельної спроможності національної валюти. При орієнтації національного ринку на іноземну валюту штучно завищений попит на неї, а ціна її зростає.

Валютний контроль дозволяє захистити економіку від можливих серйозних наслідків значного припливу капіталу, зокрема криміналізації економіки та ліквідації національної промисловості шляхом скупки підприємств іноземцями.

Безперечний психологічний ефект заходів валютного контролю, оскільки вони дозволяють підтримувати громадську думку про серйозність економічної ситуації і намірів держави.



Таким чином, заходи валютного контролю є і позитивні, і негативні сторони; вони діють з більшою або меншою ефективністю, але регулювання руху капіталів та валютний контроль необхідні для кожної країни.

Література

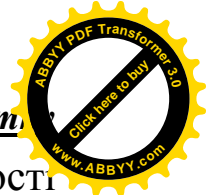
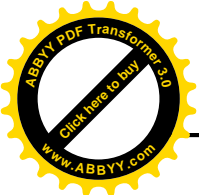
1. Філіпенко Т. В. Механізм державного управління валютним ринком України : [монографія] / Т. В. Філіпенко. – Донецьк : "ВІК". – 2010. – 491 с.

ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

***Кухно С.А., аспірант ДонДУУ,
провідний менеджер ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ»,
м. Донецьк, Україна***

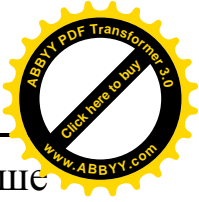
В даний час перед українською економікою вельми гостро стоїть проблема підвищення своєї конкурентоспроможності в системі світового господарства. Вітчизняні товаровиробники в більшості галузей, за винятком аграрного сектора, металургії і харчовій промисловості, поки не змогли повністю адаптуватися до жорсткості конкуренції, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Для експортоорієнтованих секторів і галузей, які досить тривалий час працюють на зовнішніх ринках, ця проблема також повністю не вирішена і потребує пильної уваги з метою підтримки і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Мета дослідження полягає у дослідженні теоретичних підходів до поняття конкурентоспроможності з урахуванням галузевої приналежності і діяльності в мінливих умовах зовнішнього ринку.



Аналіз підходів до визначення поняття конкурентоспроможності показав, що термін «конкурентоспроможність країни» необхідно розглядати не тільки з економічної, але і з географічної точки зору, а також додати якісну оцінку розвитку конкурентних переваг країни в системі світового господарства. Макроекономічна політика держави, що спрямована на досягнення стабільного економічного зростання при повній зайнятості економічно активного населення без накопичення державою зовнішнього боргу і без постійного дефіциту платіжного балансу є основою для досягнення високого рівня конкурентоспроможності. При цьому важливе значення має активна діяльність економічних суб'єктів (приватних і державних компаній), тому що саме вона визначає ступінь участі країни в міжнародному поділі праці. Крім того, фактор економіко-географічного положення і просторової диференціації ресурсів відіграє важливу роль у визначенні ступеню і спрямованості зусиль щодо підвищення рівня конкурентоспроможності.

Об'єднуючи географічні та економічні складові визначення конкурентоспроможності можна констатувати, що для досягнення конкурентоспроможності в гео економічному сенсі необхідно домагатися збалансованого економічного зростання шляхом виробництва більш якісних, ніж у конкурентів товарів і послуг, раціонально використовувати свої природно-географічні ресурси, перетворювати недоліки свого економіко-географічного положення в конкурентні переваги, виходячи з концепції «географічного посібілізму» і підвищувати тим самим життєвий рівень населення. Розгляд терміну «конкурентоспроможність країни» з гео економічної точки зору припускає просторово-географічне, «об'ємне» сприйняття цього явища [1, с. 58]. В якості одного із важливих критеріїв конкурентоспроможності може бути взятий із застереженнями рівень продуктивності праці в галузях господарства. Це підхід, запропонований М. Портером, де він практично прирівняв поняття «конкурентоспроможність» і «продуктивність праці» [2]. Однак країнам, що розвиваються, краще брати участь у міжнародній

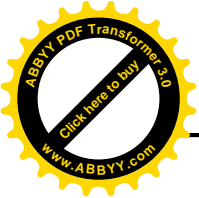


торгівлі, використовуючи перевагу дешевої робочої сили, інакше населення країни опиниться у ще більш важкому становищі без спеціалізації в міжнародному поділі праці.

Для України, що володіє великим науковим потенціалом, головне питання полягає в тому, яким чином можна підвищити продуктивність праці і, отже, зарплати і життєвий рівень населення країни. Цього можна досягти шляхом практичного застосування нових технологій і впровадження інновацій у виробничому процесі. Тому в якості другого критерію конкурентоспроможності може виступати наявність у країні інновацій, впроваджених у виробництво, які піднімають продуктивність праці та якість вироблених товарів і послуг, крім того, оптимальним нам видається розгляд проблеми конкурентоспроможності країни з точки зору функціонування галузей чи підгалузей її економіки, а не всього господарства в цілому, так як галузі складаються з компаній, що є основою конкурентоспроможності всієї держави. При цьому, очевидно, що жодна країна не може бути конкурентоспроможною у всіх галузях промисловості чи сфери послуг.

Незважаючи на те, що концепції конкурентоспроможності країн і регіонів у світовому господарстві підходять до задачі підвищення конкурентоспроможності з різних точок зору, вони мають три спільні риси [3]. По-перше, всі дослідники єдині в думці, що конкурентні переваги створюються і в основному використовуються на регіональному рівні за підтримки центральних державних органів. По-друге, вони підкреслюють провідне значення економічних суб'єктів як головних факторів у підвищенні конкурентоспроможності економіки. По-третє, всі дослідники підкреслюють роль локальних конкурентних переваг, необхідних для створення конкурентоспроможних форм організації виробництва.

Ключові фактори конкурентоспроможності взаємодіють між собою і мають своє просторове вираження переважно на регіональному рівні, де безпосередньо діють суб'єкти економічної діяльності. До них можна віднести:



державу (центральні і регіональні органи влади), що створює
рамкові умови функціонування економіки та проводить кластерну
політику «зверху вниз»;

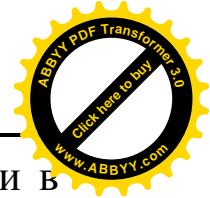
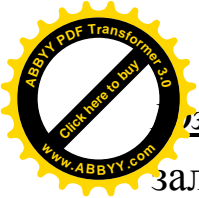
дослідницькі організації (НДІ і вузи), що забезпечують
отримання знань і впровадження інновацій у виробництво великих,
середніх і малих підприємств через технологічні і наукові парки;

транснаціональні корпорації, багато в чому визначають наявність
ключових інновацій в економіці країни і формують у просторі
глобальні ланцюжки доданої вартості, які взаємодіють з локальними
кластерами малих і середніх підприємств;

малі та середні підприємства, що формують регіональні кластери
із зовнішніми суб'єктами і отримують вигоди за рахунок економії на
масштабах виробництва, що є переважно генераторами додаткових
інновацій.

Враховуючи виділені суб'єкти умовою ефективних заходів із
підвищення конкурентоспроможності постає формування і
узгодження державної, регіональної політики по підвищенню
конкурентоспроможності і власних стратегічних заходів із розвитку
великих, середніх і малих підприємств.

Досягнення країною конкурентоспроможності у міжнародному
поділі праці безпосередньо залежить від формування
конкурентоспроможних форм міжкраїнної та стимулювання розвитку
нових форм внутрішньокраїнної просторової організації виробництва.
Національна конкурентоспроможність формується в межах певних
регіонів, а регіональна конкурентоспроможність заснована на
конкурентоспроможності підприємств, що здійснюють свою
діяльність в даному регіоні. Фактори міжнародної
конкурентоспроможності України формуються переважно в межах
регіональних інноваційних систем, ключовими факторами розвитку
яких виступають, як правило, підприємства провідних
експортоорієнтованих галузей. Від їх здібності використовувати
внутрішні умови, впроваджувати інновації, проводити ефективну
модернізацію, відчувати перспективні вимоги зовнішніх ринків



звітоток ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів
залежать можливості підвищення конкурентоспроможності країни в цілому.

Література

1. Кочетов Е. Л. Глобалістика : Теорія, методологія, практика / Е. Л. Кочетов. – М : Норма, 2002. – 672 с.
2. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. О. Л. Пелявского и др. - Испр. изд. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
3. Репа А. Мода на глобалізацію / А. Репа // Дзеркало тижня. – 2007. – № 4 (633). – 3-9 лютого 2007 р. – С. 32-33.

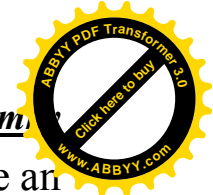
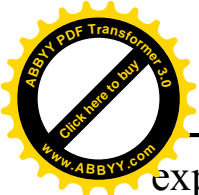
PROBLEMS OF ENTERING AN INTERNATIONAL MARKET

*Bukhtiyarova A.,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

Firms traditionally face barriers to enter the market. This is widely studied in the literature but different nuances from this subject can be analysed. If there is uncertainty associated to the fact that a firm enters a new market, larger levels of risk may be present when firms enter markets in different countries, where the presence of cultural differences may undermine the success of the new venture.

The purpose of the research is to look at the processes of entering new markets (internationally) and to evaluate the extent to which cultural characteristics of the host country can contribute to the decision making.

In a scenario in which globalisation plays a major role in most domestic economies, the subject of entering foreign markets is more and more pertinent. In addition, in certain industries the domestic market is not enough to cover all the production of the firm, and therefore, the firm needs entering foreign markets to, for example, find the funding for



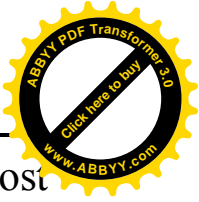
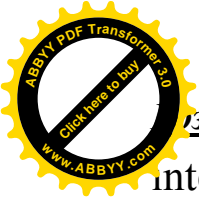
expansion. Thus, the entry in foreign markets in this context may not be an option but rather an imposition.

Business decisions are very much embedded in a sociological context, in which culture and communication play a major role. To that extent, an important barrier to enter international markets can be cultural differences that may undermine the process of entering the market of the success of the international venture.

The entry decision incorporates a decision of the spending of resources – usually there are resources that need to be allocated to the decision of international entry, and that managers need to commit to the process of entry. Mascarenhas refers to these resources and finds that larger initial resources commitments are not positively related to larger market shares in these markets or to the market survival in these markets. In order to succeed in the international markets, the managers should strive to enter the international markets before their competitors. In addition, the study also demonstrates that first entrants usually need to place fewer resources in the process of entering the market, and therefore this strategy can be pursued by firms with limited resources if they are first entrants.

The modes of entry refer to the process the firm decides to enter the market. The modes of entry include: Exports (direct or indirect), contractual methods (licensing and franchising); and direct foreign investment (jointly with other companies, or wholly owned subsidiaries).

There is also an important aspect that needs to be related to the process of internationalisation: Experience. The process of entering international markets by new ventures provides firms with knowledge that can be used to build additional value by the creation of skills. According to Zahra “New ventures competing in international markets, for instance, draw from multiple knowledge bases in their different business operations and learn new skills that augment current capabilities.” This perspective serves to highlight the fact that after the first experiences in terms of international ventures, firms are more confident of the process and therefore there is a lower risk associated to the entry in international markets. However, a major challenge for firms entering in new ventures in



international markets for the first time is to bridge the distance to the host culture. Cultural distance is defined by Luostarinen as “the sum of factors creating, on the one hand, a need for knowledge, and on the other hand, barriers to knowledge flow and hence also for other flows between the home and the target countries”.

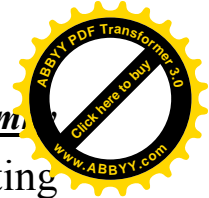
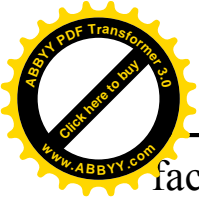
A very important aspect of the process of internationalization is the distance between certain cultures. This issue is very central to the international Business literature, as it can be confirmed by Sousa and Bradley.

Cultural distance and psychic distance are two concepts that are widely used in the international business literature. A large number of studies use both concepts interchangeably with no clear distinction between them. The authors propose a new model to assess cultural distance and psychic distance separately. Through the use of survey data of more than 300 managers, this article shows that both concepts are conceptually different and that psychic distance is determined by cultural distance and the individual values of the managers.

According to Hofstede some cultures are more distant than others. For example, Mediterranean countries share very similar cultures, as well as Anglo-Saxon countries. On the other hand, if a British company wishes to internationalise to Middle East countries, it is likely that a cultural gap is found and this has to be taken into account. The existence of cultural barriers can be partially eliminated by an evolutionary process of entry in foreign markets

Hofstede, refers to the risk of international markets, suggesting that despite the existence of some cultural gaps, which may not be very disruptive or are even complementary, differences between two cultures in uncertainty avoidance can become a potential source of problems for international cooperation due to the correlated differences in tolerance toward risk, formalization, and the like.

From the review of the earlier empirical literature, five frequent export barriers have been summarized. First, non-exporting firms tend to perceive obstacles differently from exporting firms. They put more emphasis on



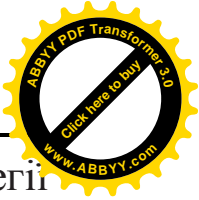
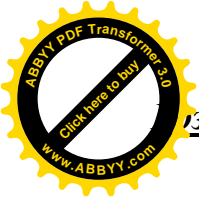
factors inhibiting the initiation of export activities, whereas exporting firms stress operational, procedural and market-related problems. Second, the nature, as well as the severity of export impediments varies not only between export stages, but also among firms at the same stage of export development process. Third, the external environmental factors prevailing in each country largely influence perceived export obstacles. Fourth, industry-specific factors are often responsible for variations in the perceived severity of export barriers across industries. Finally, the size of the firm often determines the nature and influence of export barriers, with smaller firms feeling their inhibiting impact more strongly.

The review of the earlier literature showed that companies in entering foreign markets often face two problems. The first problem is the distance from the initial enterprise markets. The second - the cultural differences between the initial and final country. Both problems can be solved if before entering the country and the market, the company will research this questions, this is the key to the success in entering foreign markets.

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ПІДПРИЄМСТВА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

*Личагіна Г.І., аспірант,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

В умовах глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин різко зростає роль і значення зовнішньоекономічних зв'язків як для економіки країни так і окремого підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність на сучасному етапі є одним з пріоритетних стратегічних напрямів діяльності підприємства поштової галузі на шляху до інтеграції у світовий економічний простір.



Метою даної статті є розгляд основних напрямів стратегії розвитку поштової галузі та подальшої адаптації до умов глобалізації світової економіки та інтеграції у світову спільноту.

У сучасних умовах реформування ринкової економіки України, все більшої актуальності набуває питання пошуку оперативних та ефективних способів адаптації підприємств до середовища господарювання та подальшої інтеграції у світовий економічний простір.

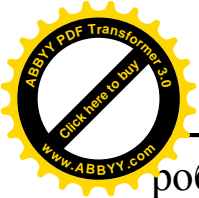
УДППЗ «Укрпошта» - одне з ключових інфраструктурних підприємств, яке налічує 100 тисяч співробітників, має 109 сортувальних пунктів, 4,2 тис. автомобілів і 13,4 тис. поштових відділень. Укрпошта здійснює доставку близько 1 млрд. одиниць періодичних друкованих видань, 330 млн. одиниць письмової кореспонденції, 180 млн. платежів, 100 млн. пенсій і виплат.

Основні завдання стратегії розвитку Укрпошти на 2014-2017 рік – забезпечити якісний рівень надання соціальних послуг та підвищити рівень заробітної плати в галузі.

При розробці стратегії вивчався досвід поштовиків Великобританії, США, Німеччині, Італії та інших провідних країн. При цьому найбільшу увагу зосереджено на тих секторах галузі, які сприятимуть зростанню середньої заробітної плати в Україні.

Нова стратегія охопить найбільш пріоритетні сфери розвитку і стане запорукою зміцнення позицій Укрпошти на внутрішньому і міжнародному ринках. У наступні 5 років Укрпошта, відповідно до стратегії розвитку, планує істотно модернізувати інфраструктуру підприємства і запровадити низку інноваційних продуктів, серед яких «єдине вікно» адміністративних послуг, «офіційна електронна поштова скринька», «гібридна пошта», «єдине платіжне вікно» для всіх видів платежів населення, електронна поштова марка і т.д.

Передбачається, що реалізація стратегії дозволить збільшити доходи підприємства на 50%, а прибуток Укрпошти зросте на 75%. Крім того, співробітники Укрпошти будуть забезпечені гідною заробітною платою і отримають понад 18 тисяч комп'ютеризованих



робочих місць, буде автоматизовано технологічні процеси у всіх відділеннях підприємства, тим самим зменшивши час обслуговування клієнтів у 4 рази. Також створюватимуться сучасні автоматизовані сортувальні центри і збільшуватися стандартна швидкість доставки листів з 5 до 3 днів, посилок – з 7 до 3 днів, газет – з 2 днів до «день-у-день», вводиться централізована інтегрована інформаційна система класу ERP; розроблятися он-лайн сервіси для всіх послуг і забезпечуватися інформаційна підтримка операцій. Для віддалених і малонаселених пунктів буде збільшуватися кількість пересувних відділень. У планах підприємства ще й ремонт усіх відділень пошти, включаючи сільські, а також оновлення автомобільного парку.

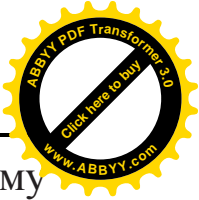
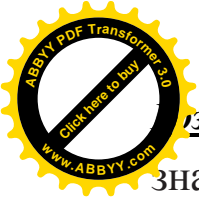
Одним із значних стратегічних напрямів УДППЗ «Укрпошта», є активний розвиток співпраці із поштовими операторами інших країн з метою використання успішного досвіду в різних областях діяльності.

Взаємодія Укрпошти з поштовими підприємствами країн СНД спрямовано на розширення клієнтської бази і підвищення ефективності співробітництва в умовах зростання експорту в країни СНД.

Співпраця Укрпошти з аналогічними службами Німеччини і країн Південно-Східної Азії спрямовано на розвиток спектру послуг і клієнтських сервісів. Поліпшення якості послуг, що дозволить використовувати весь потенціал зростання обсягу взаємної поштового обміну, включаючи збільшення B2C-потоків.

Взаємодія з поштовими підприємствами Швейцарії і Франції будується в контексті створення гнучкої системи тарифікації та використання досвіду цих країн у сфері митного регулювання.

Для успішної реалізації стратегії розвитку критичним фактором стає забезпечення державою необхідного обсягу фінансування інвестиційної діяльності. На відміну від компенсації випаданих доходів, співфінансування державою інвестиційної діяльності Укрпошти приведе підприємство до стійких фінансових показників, а



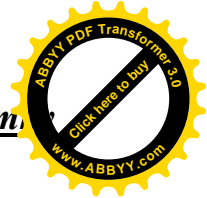
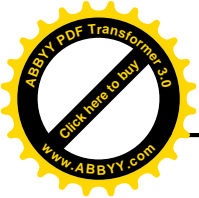
значить, мінімізує довгострокову сукупну потребу в державному субсидуванні.

По кожному з стратегічних напрямків розвитку УДППЗ «Укрпошта» розроблені цільові показники та план заходів щодо їх здійснення з урахуванням найбільш імовірних зовнішніх факторів. При реалізації несприятливих факторів зовнішнього середовища можливо відступ від пріоритетних ліній розвитку. Слід враховувати, що для кожного з цих курсів існують різні ключові фактори впливу.

Стратегія підприємства, яке здійснює глобалізаційну діяльність чи наближається до реалізації глобалізаційних намірів, передбачає також розподіл та просторове розміщення різних ланок ланцюга формування вартості. Це розміщення стосується перш за все ланок, зворотно зв'язаних між собою (логістика, виробництво), і забезпечуючих видів діяльності (матеріально-технічне постачання, управління людськими ресурсами, інш.), а також ланок, які завершують загальний ланцюг (дистриб'юція, продаж).

Глобалізація може бути для підприємства основним двигуном технологічного та економічного розвитку, каталізатором цивілізаційного прогресу у світовому масштабі, гарантом відкритості ринків і вільного переміщення товарів, ідей і людей, реальною силою формування єдиного загальносвітового співтовариства.

Світова практика ринкових перетворень свідчить про те, що головною умовою уникнення кризи і стабілізації діяльності є реформування існуючої системи функціонування підприємств поштової галузі, розробка і застосування сучасних методів стратегічного планування, модулювання гнучких антикризових систем та інструментів управління, що здатні оперативно реагувати на зміни у навколишньому середовищі.



ПІВДЕННО-СХІДНИЙ ВЕКТОР МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

*Малік М.А., ст. викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

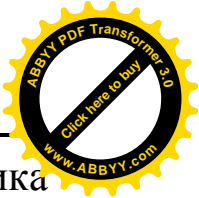
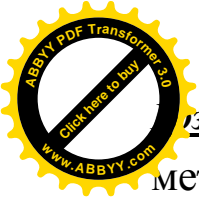
З точки зору геоекономічного значення Чорноморський регіон є потенційно об'ємним ринком, який має значні природні ресурси, науково-технічний потенціал та може стати ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом і Азією. Вже тільки ці чинники стали основою для виникнення регіональної співпраці між країнами, інтереси яких пов'язані з цим регіоном. Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) було перше значне інтеграційне утворення нового, постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке здатне об'єднати країни з різними політичними і економічними формами орієнтації. Тому розвиток системи чорноморської співпраці став одним з важливих механізмів входу причорноморських країн в загальноєвропейську інтеграцію.

Питання регіонального співробітництва чорноморських країн є дуже актуальним серед українських та зарубіжних дослідників, серед яких А. Вебер, Д. Вільямсон, Д. Гакс, А. Інотаї, А. Клінк, М. Портер, Ю. Макогон, О. Михайловська, В. Новицький, В. Оніщенко.

Метою дослідження є вивчення основних напрямків співпраці України з Організацією Чорноморського економічного співробітництва.

ОЧЕС із самого початку привертала увагу різних держав, як нинішніх учасників, так і світової спільноти.

Для нових незалежних держав з розваленою економікою було важливим, по-перше, те, що ОЧЕС базується на рівноправній багатосторонній співпраці з урахуванням інтересів всіх держав з



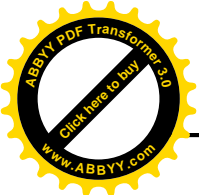
метою зміцнення безпеки, миру і добробуту кожного учасника організації.

По-друге, що в цій організації беруть участь такі країни, як, наприклад, Туреччина, яка вже не тільки виробила, але і на певному етапі успішно запровадила в життя модель ринкової економіки. І ця модель є для них привабливою.

По-третє, колишні радянські республіки, тепер незалежні держави Причорномор'я, сподіваються, що через чорноморську інтеграцію вони зможуть реалізувати свої євроінтеграційні устремління і, в результаті, інтегруватися в світову спільноту. У неї входять 11 країн, більшість з яких співпрацюють також в рамках СНД (за винятком Албанії, Болгарії, Грузії, Греції, Туреччини та Румунії), а основною метою створення ОЧЕС є глибоке співробітництво країн-членів у сфері морської торгівлі, довгострокових інвестицій, а також розвитку шляхів сполучення, комунікаційних і транспортних мереж. У роботі організації також беруть участь спостерігачі, у зв'язку з чим, в компетенції ОЧЕС досить широкий спектр повноважень і можливостей.

Виходячи з поставлених цілей, Організація займається реалізацією достатньо масштабних завдань. Основні з них такі:

- розвиток і поглиблення економічного співробітництва на основі Гельсінського акта, а також рішень, прийнятих у рамках ОБСЄ;
- поступове перетворення території Чорного моря в зону вільну від будь-яких військових дій та збройних конфліктів; сприяння реалізації політики добросусідства, дружнього і толерантного ставлення один до одного;
- сприяння розвитку підприємництва та індивідуальних торгових ініціатив, підвищення ефективності і продуктивності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності країн-учасниць;
- спільне розв'язання проблем, викликаних кооперацією в чорноморському регіоні, економічна підтримка і кооперація;



- оптимальне та раціональне використання чорноморських ресурсів, підтримання екологічного балансу та сприяння розвитку флори і фауни.

Після отримання незалежності українська економіка була повністю дезорієнтована. Українське керівництво стояло перед необхідністю трансформувати економіку і перевести її в русло переходу до ринкових законів. Разом із здійсненням внутрішніх економічних, політичних і законодавчих перетворень необхідно було шукати шляхи для спільних дій з іншими державами, формувати нові рівноправні, взаємовигідні партнерські відносини на регіональному рівні.

Чорноморський регіон є надзвичайно важливим для України як з погляду її економічних інтересів (вирішення проблеми енергоносіїв, збільшення об'ємів зовнішньої торгівлі, чіткої роботи транспортних комунікацій), так і з позицій національної безпеки держави.

Для нашої країни велике значення мають широкомасштабні комунікаційні проекти в рамках ОЧЕС з будівництва кільцевої автомагістралі навколо Чорного моря і системи магістральних трубопроводів для транзиту нафти і газу з Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу до Європи. Достатньо сказати, що використання території України дає можливість більш ніж удвічі скоротити довжину шляху транспортування нафти з регіону Близького Сходу до Європи.

Таким чином, з погляду України, система ОЧЕС є важливим елементом розвитку стратегії довгострокової співпраці з країнами Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу.

У статутних документах ОЧЕС також визначаються ключові пріоритети співпраці.

Основні з них можна побачити на рис. 1.

Дані пріоритети фактично визначають ключові галузі національних економік по яких в подальшому має здійснюватися більш глибока кооперація і інтеграція.

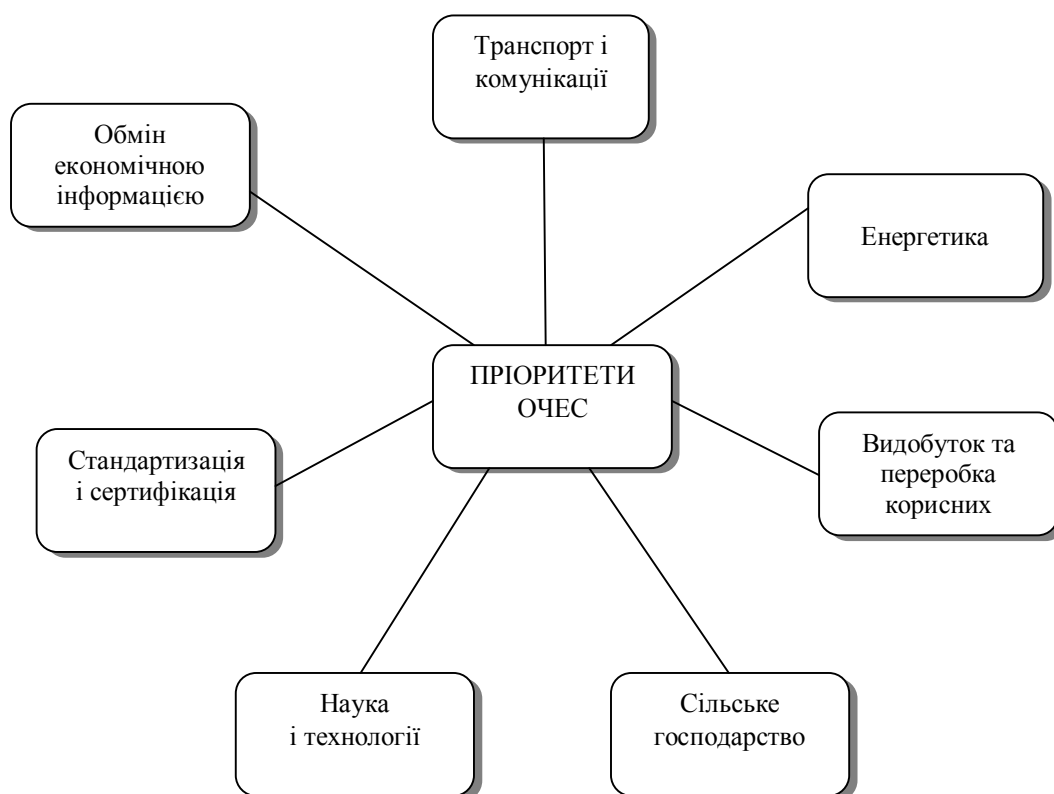
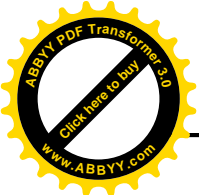


Рисунок 1 – Пріоритетні напрямки співпраці України в рамках ОЧЕС

Варто відзначити, що, незважаючи на той факт, що інтеграція в рамках ОЧЕС поки знаходиться на початковому етапі, на сьогодні вдалося домогтися істотних результатів за зазначеними напрямками. При цьому особливо важливим є факт високого статусу нашої країни в даній організації, що відкриває широкі перспективи для національної економіки. У перспективі в рамках ОЧЕС планується створення широкої електронної мережі по всьому периметру чорноморського кільця, що має забезпечити більш високу якість обміну інформацією і технологіями. Для нашої країни це відкриває додаткові можливості по модернізації та удосконаленню виробничих потужностей, що є найважливішим каталізатором неоіндустріальних зрушень у національній економіці.



СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

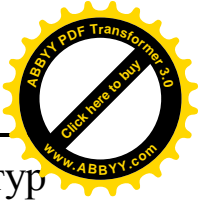
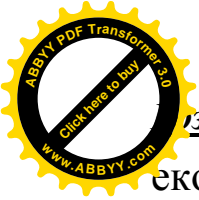
*Ревіка К.А., аспірант,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

В сучасних умовах питання, пов'язані з розробкою і реалізацією структурної політики, набувають все більшого значення. Розробляючи і здійснюючи структурну політику, слід виходити насамперед з того, щоб функціональна структура народного господарства України відповідала параметрам і вимогам незалежної держави, що має певне місце в системі світового господарства. При цьому вона повинна забезпечувати раціональне використання національних ресурсів, розширене відтворення суспільного виробництва і підйом його ефективності, безперервне підвищення життєвого рівня населення. Структурна політика відносно зовнішньоекономічної сфери має свою специфіку і особливості, що пов'язані із сутнісними характеристиками поняття в цілому.

Мета дослідження. Проаналізувати сутнісні характеристики структурної політики відносно національного господарства і виділити найбільш значущі для зовнішньоекономічної сфери України.

Стабілізація національного господарства та подальше функціонування ринкової економіки нерозривно пов'язані з якісними змінами її структури, із здійсненням ефективної структурної політики держави.

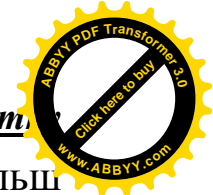
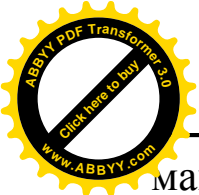
Аналіз підходів до визначення сутності структурної політики у відношенні зовнішньоекономічної діяльності дозволяє під структурною політикою розуміти діяльність держави та її підрозділів, пов'язаної із формуванням і підтриманням найбільш ефективних між- і внутрішньогалузевих пропорцій національної економіки. Вищою метою структурної політики є забезпечення збалансованості



економіки, підтримання такої пропорційності різних структур національного господарства, при якій досягається найбільш динамічний, стійкий, безкризовий його розвиток при органічній участі в системі світовій економіці. Крім того, структурна політика прагне до стимулювання науково-технічного прогресу, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, вирішення низки соціальних проблем, прискоренню економічного зростання. Об'єктивними критеріями збалансованості народного господарства та ефективності структурної політики є зростання середньодушових показників ВВП та національного доходу.

Пропорції, співвідношення між різними сторонами суспільного виробництва різні, вони зумовлюються рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, ступенем активності національного господарства в міжнародному поділі праці, закономірностями науково-технічного та соціального процесу, характером циклів і криз, а також історичними факторами і специфічними умовами життя людей. Структурна політика більшою мірою впливає на довгострокову динаміку економіки і пов'язана з впливом на сукупну пропозицію.

До концептуальних орієнтирів структурної перебудови економіки України, що створюють умови її здійснення, слід віднести: подолання технічної відсталості та оновлення виробничого апарату; збільшення порівняльних переваг національних виробників відносно іноземних конкурентів; зменшення залежності від імпорту ресурсів; згортання трудо-, енерго- та матеріаломістких галузей і товарних груп; зростання ресурсозберігаючих виробництв і галузей з науково-технічною перебудовою виробництва на всіх рівнях і в усіх галузях економіки; рівномірний територіальний розподіл виробничих ресурсів; створення розвинутого споживчого сектора; зниження негативних наслідків структурних перетворень для ринку праці (так званого структурного безробіття); підвищення соціальної орієнтації економіки; зниження рівня внутрішньої заборгованості економіки за рахунок переорієнтації засобів виробництва галузей



машинобудування, металургійної та хімічної промисловості на більш повне задоволення потреб міжгалузевої кооперації; спеціалізація в міжнародному розподілі праці, прискорений розвиток виробництва, які здатні поліпшити експортний потенціал України [1-3].

Якщо розглядати структуру економіки України, яка є на сьогодні, то варто відзначити її неефективність. Основу її становлять енерго- та матеріаломісткі виробництва, що призводить до перевитрачання природних та людських ресурсів і водночас вона не задовольняє потреб в інвестиційних ресурсах, споживчих товарах і послугах.

Сьогодні структурна політика має бути спрямована на випуск необхідної споживачам продукції, на наповнення споживчого, виробничого та інвестиційного ринків. Потрібно глибоко вивчати тенденції сучасного НТП, структурні зрушення у світовій економіці, стан і динаміку кон'юнктури на світових ринках, а також приділити велику увагу пошукові нових перспективних шляхів розвитку економіки вітчизняних підприємств.

Дослідження досвіду країн з ринковою економікою дозволяє визначити, що структурна політика в здійснюється державою через:

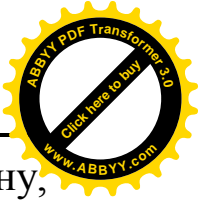
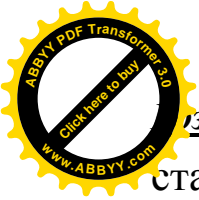
обґрунтування основної секторальної структури згідно з тенденціями світового розвитку, в основі якого лежить модель трьох секторів (сільське господарство, промисловість, послуги);

запровадження стратегії економічного зростання, що ґрунтується на стратегічно важливих галузях, від яких залежить розвиток технології, динаміка та ефекти зростання в інших галузях;

інвестування в масштабах всієї економіки найважливіших проектів;

підтримку інноваційної діяльності у фундаментальних науках, а також упровадження їх досягнень у виробництво тощо.

Проте в нашій державі в зв'язку з наслідками адміністративно-командної системи, на основі якої йшло формування структурної політики, сформувалися перешкоди до входження України у світовий ринковий простір як високотехнологічної, конкурентоспроможної держави. І до сьогодні потребують вирішення проблеми, пов'язані із

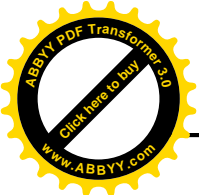


стабілізацією економіки, подоланням наслідків кризового стану, поступовим підвищенням темпів і збільшенням обсягів виробництва ВВП, поліпшенням його структури в напрямі соціальної орієнтації за рахунок збільшення в ньому питомої ваги предметів народного споживання, прискоренням розвитку невиробничої сфери з підвищенням її частки в структурі ВВП, стимулюванням експортерів на використання прибутку та амортизації для вкладень в технічне переозброєння своїх підприємств і ін.

Структурна політика виступає як сукупність усіх державних заходів, що цілеспрямовано стимулюють структурні зміни в економіці відповідно до основних напрямів структурної перебудови. Сучасний стан української економіки вимагає посилення ролі держави в організації структурних перетворень. Активна політика, спрямована на закріплення економічного зростання і поступову зміну структури як експорту, так і виробництва в цілому є імперативом в середньостроковій і, особливо, довгостроковій перспективі.

Література

1. Біла С. О. Структурна політика в системі державного регулювання економіки в умовах суспільної трансформації / С. О. Біла // Фінанси України. – 2013. – № 18. – С. 42-46.
2. Гринберг Р. С. Структурная политика - безальтернативное средство модернизации украинской экономики / Р. С. Гринберг // Экономический журнал. – 2012. – № 10. – С. 14-17.
3. Пирожков С. І. Моделі і сценарії структурно-інноваційної перебудови економіки України / С. І. Пирожков // Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки: Зб.наук.пр./ОІЕ НАН України; Відп.ред. А.І. Сухоруков. – К., 2011. – С. 7-8.



АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН СВІТОВОГО РИНКУ

*Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

На сучасному етапі розвитку світової економіки все більше проглядається визначальна роль у цьому процесі торгівлі. Торгівля постає рушійною силою зростання світової економіки, визначає зміни пріоритетів промислового розвитку і спрямованість технологічних змін, стимулює структурні зрушення і створює умови для активізації ділової активності. Успішна реалізація економічних інтересів на зовнішніх ринках передбачає розуміння основних процесів і закономірностей, які формуються в його, оцінку його стану і макроекономічних змін. Для України значення дослідження цих питань пов'язано із значною залежністю її промислового сектору від зовнішнього споживання, від ситуації на тих чи інших сегментах ринку. Це і визначає актуальність обраної теми.

Мета дослідження полягає у визначенні основних змін в системі світового ринку, що мають особливе значення для економічного зростання української економіки.

Зовнішньоекономічна діяльність для української економіки має важливе значення, вона розширює доступ національних виробників і споживачів до світових ринків, стає стимулом економічного зростання, умовою соціально-економічного розвитку і важким напрямом формування стратегії розвитку регіонів, спрямування зусиль на поетапну інтеграцію в систему міжнародного поділу праці на основі реалізації ефективних форм економічної взаємодії.

Світовий ринок представляє собою складну багаторівневу систему, яка безпосередньо пов'язана із основними світовими економічними процесами, і, в першу чергу із світовим виробництвом. Тому аналіз її змін доцільно визначати у порівнянні із такими

Звіт про ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів

макроекономічними показниками як світовий ВВП і світове виробництво. Проведене порівняння показує, що протягом 1998-2012 рр. середньорічний темп приросту світового експорту майже в двічі перевищує аналогічний показник по виробництву і в 1,8 рази – по ВВП. На жаль, остання криза показала, що світова торгівля зазнає більш значних втрат, ніж світове виробництво і виробництво ВВП в цілому (рис. 1). Так, в 2009 р. обсяги світового експорту скоротилися на 12 %, в той час, як світове виробництво скоротилося в середньому на 5,5 %, а світовий ВВП - на 2,5 %.

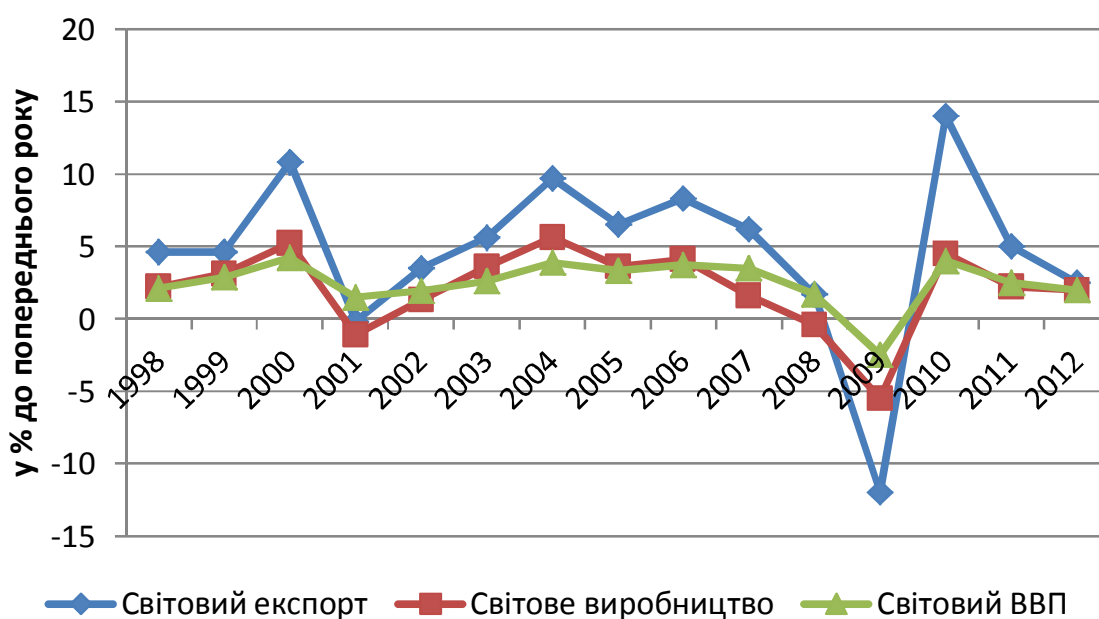
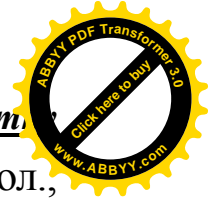
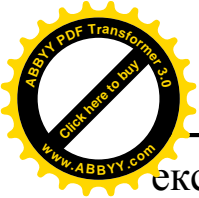


Рисунок 1 – Щорічні темпи приросту світового експорту, виробництва і ВВП, % (опрацьовано за даними [1])

Аналіз зміни експорту в розрізі основних товарних груп показав, що найбільші коливання характерні для готової продукції, у складі якої за методологією СОТ виділяють чавун і сталь, хімічні вироби офісне і телекомунікаційне обладнання, автоматизовану продукцію, текстиль і одяг. Враховуючи, що Україна найбільш помітно представлена на таких сегментах світового ринку як сільськогосподарська продукція (у якості експортера і імпортера), паливо (у якості імпортера) і чавун і сталь (у якості провідного експортера), її залежність від стану кон'юнктури цих ринків має загально національне значення. Це підтверджується даними зовнішньоторговельної статистики. Так, в 2012 р. загальний обсяг

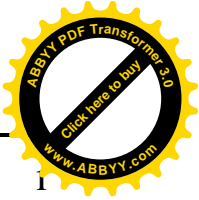
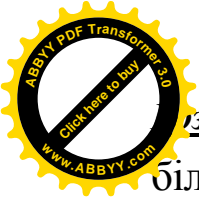


експорту сільськогосподарської продукції склав 17880,6 млн. дол., імпорт – 7643,5 млн. дол. (частка у загальному експорті (імпорті) товарів країни дорівнювала 26 % і 8,9 %), імпорт палива – 26192,8 млн. дол. (30,9 % від загальнонаціонального імпорту), експорт металургійної продукції – 18889,8 млн. дол. (27,5 % від національного експорту товарів) [2].

Виділені сегменти світового ринку мають свої особливості, які доцільно враховувати при здійсненні і експортних, і імпортних операцій. Так, для світового ринку сільськогосподарської продукції і продовольства характерними є надзвичайна інерційність ринку, товарна конкуренція між усіма сільгоспвиробниками, цінова конкуренція між усіма сільгоспвиробниками і виробниками товарів для сільського господарства, наявність цінового паритету між сільськогосподарською продукцією і продукцією машинобудування, енергетики, хімічної промисловості і іншими галузями, значні цінові коливання при загальній тенденції стримування зростання цін і ін.

Аналіз динаміки і структури ринку металургійної продукції дозволив визначити такі основні його тенденції і особливості як розвиток процесу консолідації активів, який призвів до утворення великих регіональних і міжнародних компаній таких як ArcelorMittal із випуском продукції на рівні 97 млн. т (2011 р.), POSCO (39,1 млн т), Tata Steel (23,8 млн. т), Evraz (16,8 млн. т), переорієнтація більшої частини металургійних підприємств на виробництво високотехнологічної продукції, інтенсивний процес модернізації потужностей (особливо в Китаї, Туреччині, Індії), підвищення рівня їх завантаження, формування нових географічних центрів виробництва в країнах Далекого сходу, в першу чергу в Китаї, збереження низького рівня витрат в таких країнах і регіонах як Бразилія, Південна Америка і ін.

Серед основних тенденцій розвитку світового ринку паливно-енергетичних ресурсів доцільно виділити такі як стрімкий розвиток індустрії скрапленого газу, промислове виробництво сланцевого газу (насамперед в США), зміни в структурі ринку внаслідок впливу світової фінансової кризи, що призвели до активізації зусиль у



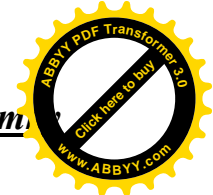
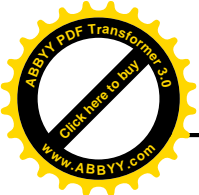
більшості країн світу щодо підвищення енергоефективності і енергозбереження, в тому числі, і шляхом збільшення частки поновлюваних джерел енергії в структурі світового енергобалансу і ін.

Виділені макроекономічні тенденції дозволяють визначати пріоритети для зовнішньоекономічної діяльності в цілому і для певних товарних секторів. В цілому вони говорять про необхідність концентрації зусиль щодо підвищення ступеню переробки продукції, що експортується, ініціалізації процесів модернізації, розвитку високотехнологічних виробництв і утворенні центрів технологічного зростання на базі регіонів, що мають значний науковий потенціал.

В умовах трансформації світового економічного простору у напрямку все більшого залучення України і її виробників до глобальних процесів ефективним напрямом розвитку постає посилення міжнародної економічної активності. Використання конкурентних переваг і особливостей існуючої економічної системи вимагає посилення уваги до процесів, що протікають і формуються в межах як світового ринку в цілому, так і його певних товарних сегментів, серед яких для України особливе значення має ринок сільськогосподарської продукції і продовольства, паливно-енергетичних ресурсів і металургії продукції. Аналіз їх розвитку постає певним орієнтиром для розробки стратегій розвитку, спрямованих на підвищення міжнародної конкурентоспроможності з метою раціоналізації імпорту і збільшення вартості експорту.

Література

1. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm. – Назва з екрану.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році (Том 1) / Відп. за випуск А. О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 139 с.



СТИМУЛЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Черная Л.В., ст. преподаватель,
Донецкий государственный университет управления,
г. Донецк, Украина*

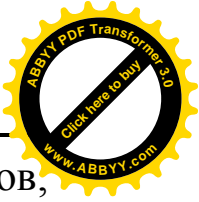
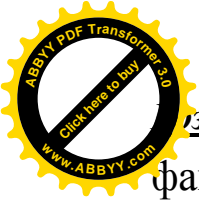
Количественные и качественные характеристики современных международных экономических отношений (МЭО) показывают усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, повышение значения внешнеэкономического роста, предопределяя преимущества международного интеграционного развития.

Цель исследования – выявить стимулы интеграции национальных экономик.

Международная экономическая интеграция – характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. В конце XX вв. она стала мощным инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран-членов интеграционных группировок.

В системе рыночных МЭО возникает ряд объективных предпосылок перехода к более высокому их этапу – международной интеграции. Они формируются как на микроуровне (предприятие), так и на макроуровне (государство, регион, группа стран).

Очевидные реальные стимулы для предприятия – увеличение объема продаж, снижение себестоимости продукции, позиционирование на рынке, пролонгация наиболее эффективных фаз жизненного цикла товара. Результативность деятельности на микроуровне в условиях, когда масштабные, устойчивые связи между субъектами рынка, определяющую часть которых представляют предприятия, очень связана с преодолением негативных факторов МЭО – территориальной удаленности, меньшей мобильности



факторов производства и ресурсов, национальных барьеров, таможенных и валютных препятствий.

Объективно возникают два пути:

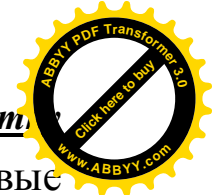
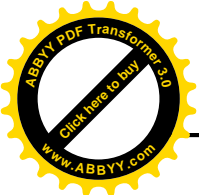
- первый – создание и развитие транснациональных фирм, которые позволяют обойти многие трудности (трансфертные поставки, цены, благоприятные условия воспроизводства, лучший учет рыночной ситуации, приложение прибыли, снижение налогового напряжения и т.д.);

- второй – межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, психологического и политического) пространства в крупных регионах мира.

Сочетание этих двух направлений и обеспечивает переход к более высокой, эффективной и перспективной ступени мирохозяйственных отношений – международной экономической интеграции.

С экономических позиций объективный фактор международной хозяйственной интеграции – обеспечение лучших условий применения ограниченных ресурсов (естественных и обретенных). Предпочтения здесь не заданы: характер и роль приоритетных ресурсных факторов закономерно изменяются. Первоначально, после Второй мировой войны, толчком для интеграционного развития стала задача объединения прежде всего производственных ресурсов (энергоносителей, металлургических мощностей и т.п.), как это было при создании общего рынка в Западной Европе. Постепенно ядром международного интеграционного развития становится технологическая сфера. В последнее время на важное место выдвигается информационно-инжиниринговая деятельность. Это также подтверждается практическим опытом Европейского Союза (ЕС).

Классические формы международной экономической интеграции:



- зоны свободной торговли, когда отменяются торговые ограничения между странами-участницами интеграционного объединения и прежде всего снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины;

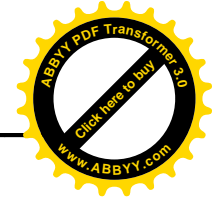
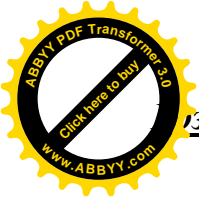
- таможенный союз, когда наряду с отменой внешнеторговых ограничений устанавливается единый таможенный тариф и проводится единая внешнеторговая политика в отношении третьих стран;

- общий рынок, знаменующийся подписанием договора, охватывающего «четыре свободы» пересечения государственных границ – для товаров, услуг, капитала и людей;

- экономический и валютный союз, когда договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики, а также вводятся наднациональные институты управления интеграционным объединением;

- дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции, приведет к политическому союзу, т.е. к превращению интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, включая образование центральных органов с еще большими полномочиями и властью, чем наднациональные институты управления.

Таким образом, можно констатировать, что в современных условиях международная экономическая интеграция – логический, закономерный результат транснационализации микроэкономических и макроэкономических процессов. При этом последняя встраивается в рыночные принципы мирохозяйственных отношений. По ряду объективных, а также субъективных причин именно в Западной Европе существует насущная потребность в развертывании интеграционных процессов, которая привела к созданию ЕС.



Секція 3

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

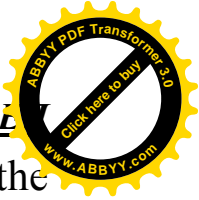
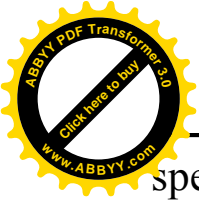
PROBLEM ASPECTS OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES

*Ahmed Naguib El Garhy, marketing instructor,
American University in Cairo
Yablonskaya N., senior teacher,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

Historical experience confirms the utility of increasing the participation of countries in the international division of labor and various forms of international business. In today's environment every company is interested in the effective management of their marketing activities. In particular, it is necessary to know how to analyze market opportunities, selecting appropriate target markets, develop effective marketing mix and successfully manage the implementation of marketing efforts. And for this reason, when the opportunity of enter the foreign market arises now, respectively, there are many issues related to the behavior of the company in this market. Aforesaid determines *purpose of this research*.

At the present stage of economic development, when the market economy, infrastructure and mechanisms are in a formative stage, full use of the West adopted methods and models is problematic. It should be noted that methodological apparatus of strategic marketing, which has been successfully applied in practice Western firms must be properly adapted to the specific realities of domestic producers.

Significant contribution to the development of the strategic marketing and management have I. Ansoff, P. Doyle, P. Drucker, J. Evans, P. Kotler, J.J. Lambin, A. Thompson, A.J. Strickland, M. Porter. The modern concept of marketing is increasingly criticized, primarily by the financial sector



specialists and also among heads of enterprises who are actively used the marketing in their activities. The main claim addressed to marketers associated with their inability to determine the cost-effectiveness of marketing activity, despite the fact that in large companies, it refers to one of the major expense items of the budget. Efficiency of the use of marketing activities in enterprises, including working in a foreign market depends on detailed diagnostics marketing environment of the company and the key challenges it faces. Thus, analysis of economic activity of domestic enterprises with modern trends allows to reveal the key problems of industrial marketing:

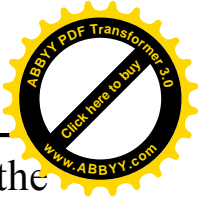
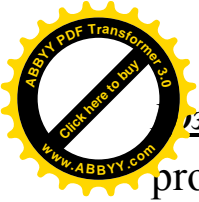
1. Product and market direction, strategic business units are not reflected in the structure and processes of marketing. As a result, the company loses the opportunity to respond quickly to market demands, and to pursue a balanced competitive communications policy.

2. Communications (advertising, market research) limited and insufficient for effective sales. Even if you do not pay attention to too wide a range of products, marketing communications are carried out in a very limited extent. In addition, in connection with the problem №1 they do not concentrated, scattered across all market segments.

3. Imbalance of analytics in comparing with action. Significant amount of time marketers is analytical processes and work with documents. At this sorely lacking personnel. The situation is aggravated by the ISO system, the maintenance of which takes up 15% of the time.

4. Inefficient marketing structure. Responsible for all sales and marketing system in the enterprise is not assigned to a specific supervisor. At the same time engaged in strategic marketing all departments. As a result, the basic processes of marketing become entangled and uncontrollable.

5. Lack of performance evaluation in the field of marketing and sales. There is no integral system of evaluation and improvement of the results of marketing activities, so their efficiency is quite low. Analysis of the effectiveness missing on all three levels of marketing: evaluation of



processes of strategic marketing, operational marketing, evaluation of the implementation of marketing plans.

6. Inefficient pricing policy. When the pricing policies is disjoined, it not conducive to attracting new customers, which is a consequence of problems 1 and 4. Sometimes, when the product is sold at a price fixed Economic Planning Department, which corresponds to a target rate of return, whereas in reality such price is several times lower market.

7. Lack of employee motivation to improve their own performance. Weak marketing system leads to blurred the goal of specific departments and employees. Very difficult to assess the role of each employee in the overall process. Hence, inefficient system of motivation and control of personal effectiveness. To create an effective marketing system and address the problems identified in the company proposed to use the generalized model shown in Figure.

This scheme shows the basic solutions in the field of marketing for modern enterprise. Thus, the levels are hierarchical, each top level plans and controls the activity of the lower level, actually performing a complete guide lower level. That is, the strategic level marketing is developing a strategic plan for implementation at the operational level. At the operational level, the strategic plan is detailed to specific marketing plans for product-market areas. At the implementation level marketing plans are being implemented in the form of specific actions to find customers, direct sale, advertising and PR activities. Practice of using this model and accordingly restructured marketing according to her, will produce the following results:

- release up to 30% of the costs of marketing processes, reducing labor costs for their implementation;
- reduction of unpromising product-market areas. Redistribution marketing expenses to more profitable areas gives an increase in the effectiveness of marketing communications by 60-70%;
- increase transparency of the marketing system that allows you to effectively manage the development of the company, evaluate the

effectiveness of marketing subsystems, to increase personal responsibility, motivation and activity of sales and marketing employees;

- substantial increase competitiveness of key SBUs, whereby market share and turnover increased by 15%.

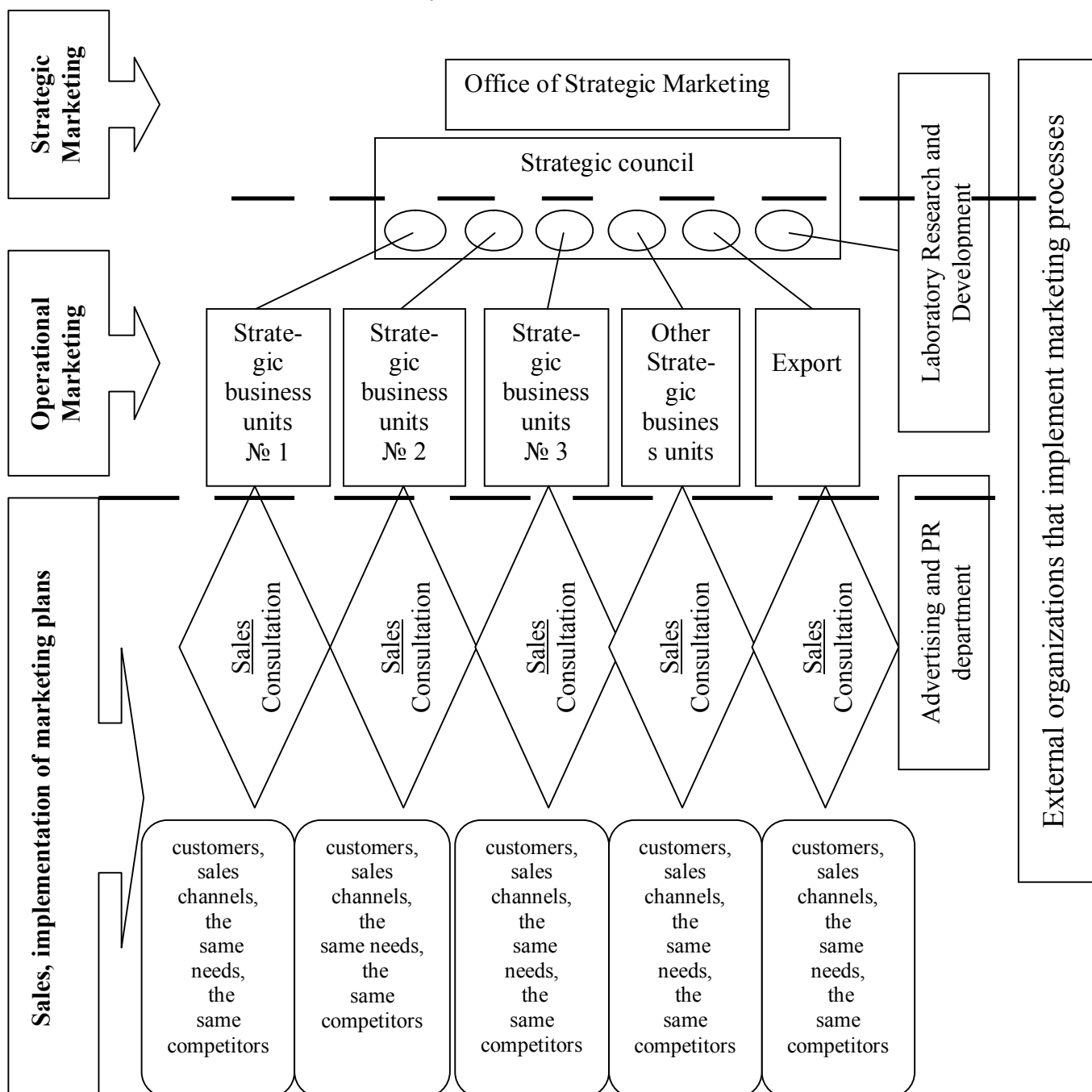
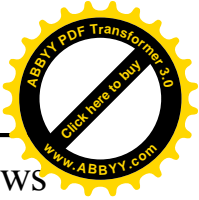


Figure – Model of effective marketing system of modern enterprise

Modern marketing is the result of competitive rivalry between firms. Marketing methods have become an integral part of maintaining and enhancing the competitiveness of the organizations, at both the regional



and the industry market. At the same specificity marketing activity follows from the peculiarities of the process of creating a specific product as a commodity. Marketing is closely associated with intra firm management, its evolution is seriously changing the control system, the practice of corporate planning, allows to make realistic plans for the production and marketing of finished products. It increases the efficiency of the existing firms in the management system, indicating the company's resources, allowing a faster response to changes in the markets, and creates significant competitive advantage.

STIMULATION EXPORT ENTERPRISE STRATEGY

***Batchenko L.V., Doctor in Economic Sciences, professor
Donetsk State University of Management***

Donetsk, Ukraine

***Schakhirov Z., general director
“BIMINDA LUX” Company Ltd,
Andijan, Uzbekistan***

A decision on access to foreign markets, the choice of forms of long-term presence in it, and determine pricing and channels movement of goods must be made within a single planning system of the enterprise.

The purpose of the research is to design of the stages of development and implementation of export enterprise strategy.

Key role in solving strategic business problems playing strategic planning. Strategic planning – a managerial process of creating and maintaining a strategic fit between the objectives of the enterprise, its potential and the market situation and predicting financial activity for a long period.

There are four main types of administrative activities within the strategic planning process in relation to companies that presented in Fig. 1.

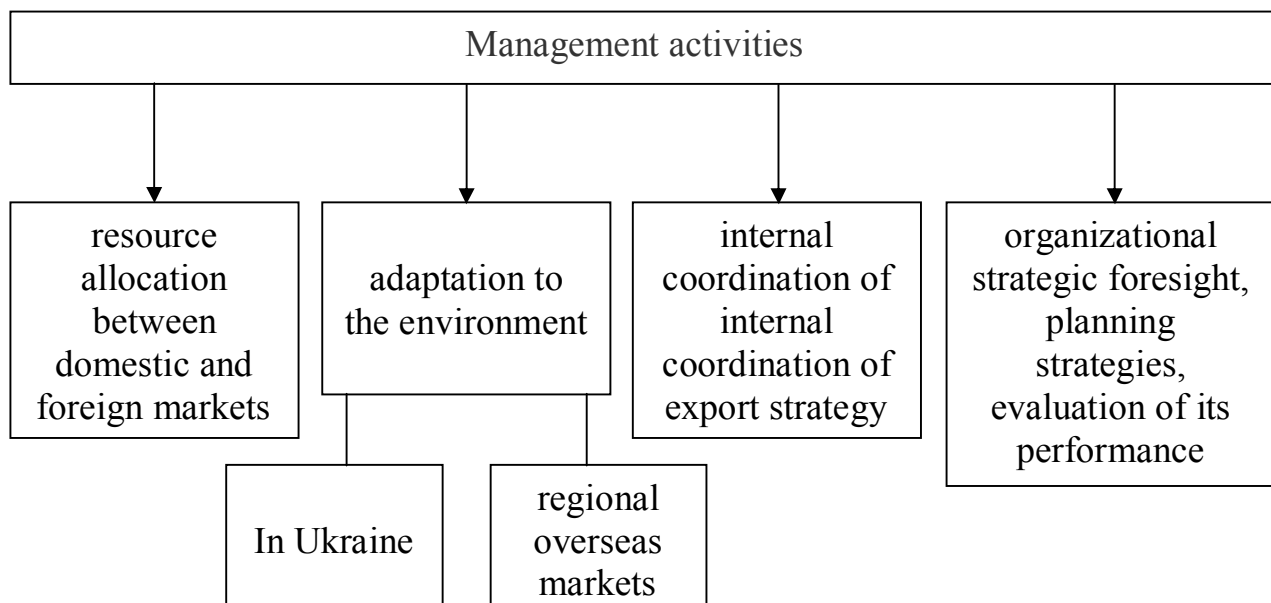


Figure 1 – The main types of management within the strategic planning process

Export Strategy Enterprise – a fundamental program of action that defines the priority areas on the external market, taking into account the available resources at the enterprise and foreign market demands.

Of particular importance is the fact that apart from the general export strategy to allocate marketing strategies developed for a specific product based on features foreign market segment and for each type of strategic production business units that carry out the export range.

Planning export strategy of the enterprise can be considered in the framework of classical three-level scheme: global level (planning in the long term with the definition of the most important goals); medium level (planning at the level of the management in medium term); current level (planning actions to achieve specific short-term goals that contribute to the achievement of global goals).

The sequence of stages of development and implementation of export strategy of the company is shown in Fig. 2.

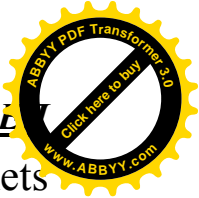
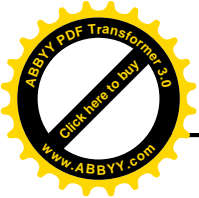


Figure 2 – Stages of development and implementation of export enterprise strategy

Based on the practice of foreign trade enterprises in the framework of export strategy most often variations of strategic behavior-based marketing tools to promote products that are used depending on the types of foreign markets and the phase of planning, which is undertaking the following:

1) innovation strategy – a way out and consolidation in the market is already familiar with the new product by the direction of the strategy for implementing the marketing plan to promote the products and work to develop new products, different unique characteristics. Brand recognition in the market can successfully offer a new product to consumers familiar with other products of the manufacturer;

2) the strategy of diversification in exports - is turned into a production enterprise software products not related to the main core group of products produced;



3) internationalization strategy – the development of foreign markets not only through exports, but also by establishing production facilities outside, allowing, in particular, to reduce the transport component in the cost of production at its future sales in this market and avoid trade barriers and restrictions that are in the country of import;

4) segmentation strategy - based on the choice of market segment that is characterized by the presence of hidden opportunities for maximum saturation of products manufactured by the company. This type of strategy is typical to work with consumers in countries with fast-growing markets;

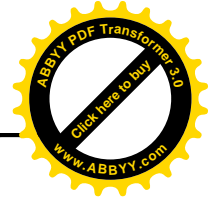
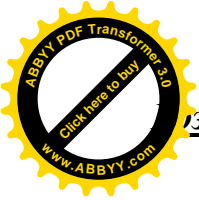
5) strategy of cooperation - is close cooperation with foreign partners through joint ventures, general brand, allowing the benefits associated with knowledge of foreign partner characteristics of the market and the possibility of the use of production space and manpower partner [52].

Development and implementation of export strategy implemented within the overall strategy of the company. Matching strategies on domestic and foreign markets is determined outside of profitability on each of them.

So, for effective formulation and implementation of export strategy allocated reserves, must be subjected to periodic evaluation by the developers of strategy.

Export enterprise strategy is a fundamental program of action that defines the priority areas on the external market, taking into account the available resources at the enterprise and foreign market demands.

The stages of development and implementation of export enterprise strategy are: developing a strategic vision for the future of the company, formation of goals, development of export strategy, development of marketing strategies for export stages of export strategy and evaluation and adjustment problems in stages.



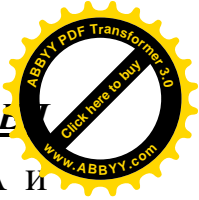
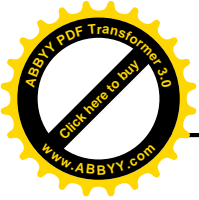
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ СПОРТИВНЫМ КЛУБОМ

*Белицкий М., ГУУ,
г. Москва, РФ*

В настоящее время профессиональный спорт зависит от коммерческой составляющей. Существует необходимость соответствовать общепринятым мировым и европейским стандартам. Одной из главных задач становится формирование определенной инфраструктуры, которая позволит организовать слаженную работу коллектива и даст возможность максимально точно прогнозировать развитие организации.

Процесс управления – это, как правило, совокупность определенных циклических действий, которые направлены на выявление проблемы, поиск оптимального решения и контроль выполнения принятого решения. В рамках модернизации управления стоит обратить внимание на внедрение современных технологий автоматизации операций, обеспечивающих рутинную деятельность организации. Использование подобной системы в профессиональном спортивном клубе позволит сократить временные затраты на решение задач, связанных с организационной, финансовой, кадровой, маркетинговой функциями. Это даст возможность уделять больше внимания обеспечению стратегического развития спортивного клуба, подготовке квалифицированных спортсменов и спортивного резерва, и, соответственно, получать качественные спортивные результаты.

Автоматизированные системы управления давно и успешно используются многими европейскими спортивными клубами, такими как FC Real Madrid, Arsenal, Liverpool, Everton, Celtic, Aberdeen и др., а также командами NFL и NHL: Buffalo Sabres, Chicago Blackhawks, Florida Panthers, New Jersey Devils и др.



Многие спортивные ассоциации и лиги (КХЛ, РФПЛ, УЕФА и прочие) внесли в свои регламент и требования необходимость использования системы автоматизированного клубного управления.

Деятельность отечественных спортивных клубов, которые обеспечивают успех наших спортсменов на крупнейших международных соревнованиях и постепенно занимающих ведущие позиции в мировом рейтинге, безусловно, заслуживает нового и более результативного подхода к организации управления.

Необходимость в информационной системе управления существует, остается открытым вопрос ее эффективной реализации.

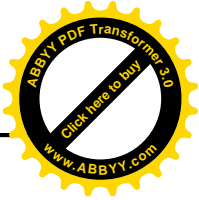
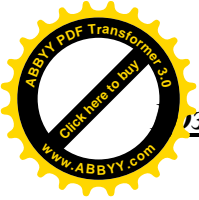
В настоящее время основой спортивного и коммерческого успеха клуба является использование информационных систем управления. Автоматизация позволяет повысить точность планирования и обоснованность управленческих решений, обеспечить контроль рентабельности, посредством уменьшения затрат на выполнение рутинных операций, структурирования данных. В части автоматизации коммерческой деятельности необходимо решение для управления продажами билетов, абонементов, клубной символики. В сфере финансово-хозяйственной деятельности клуба необходимо вести качественный управленческий учет, выполнять платежи, планировать и контролировать расходы на мероприятия и содержание спортивных объектов.

Важным для принятия решения об использовании автоматизированной системы является и длительное обучение, которого она требует, ее эргономичность и приспособленность к интеграции с другими системами, службами и приложениями, которые используются в работе клуба.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что для успешной работы система должна обеспечивать:

- оперативное предоставление достоверной информации для быстрого принятия верный управленческих решений;

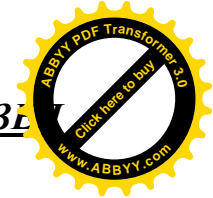
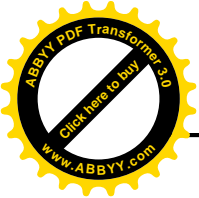
- уменьшение затрат на составление финансовой отчетности и анализ;



эффективное управление денежными потоками;
удобный инструмент для стратегического планирования;
повышение уровня обслуживания клиентов за счет более эффективной организации процесса продаж;
оптимизацию закупок и складских запасов;
минимизацию производственного цикла и гибкое производственное планирование;
возможность организации внутреннего и внешнего сервисного центра;
эффективное управление квалификацией и развитием персонала;
соответствие системы требованиям российского законодательства.

Наиболее эффективным инструментом для обеспечения управления административно-хозяйственными и финансовыми бизнес-процессами спортивных клубов являются ERP-системы, в частности Microsoft Dynamics AX – являющаяся наиболее популярной среди современных ERP. Сегодня на базе этой платформы на рынке существуют специализированные решения для профессиональных спортивных клубов, учитывающие специфические особенности отрасли. ERP-системы охватывают такие сферы деятельности клуба, как управление финансово-хозяйственной деятельностью клуба, управление подготовкой спортсменов (управление спортивной школой), управление персоналом и контрактами игроков работа с болельщиками, работа со СМИ, спонсорами, рекламодателями и др.

В современном высокотехнологичном мире, управление профессиональным спортивным клубом, где все работает на достижение спортивных успехов, должно быть максимально эффективным. Применение лучших автоматизированных технологий управления обеспечивает упорядочивание бизнес-процессов и концентрирование на приоритетных спортивных задачах.



SPORTS TOURISM: ESSENCE, POSITIVE AND NEGATIVE IMPACT

*Zavodovskyy S., senior lecture,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine*

The tourism industry has started to recognize sport tourism, i.e. the experience of travel to engage in or view sport-related activities, as an important market. In order to compete in the growing sport tourism market, it is crucial for communities to develop a profound understanding of the benefits and impacts of sport tourism, of the process of bidding for events, possible sponsorship opportunities and other elements involved in the planning and hosting of a successful sport event.

The main questions of this article about sports tourism are:

What is sport tourism?

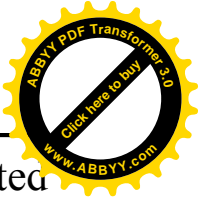
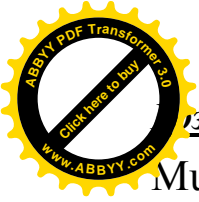
What are the impacts of sport tourism?

Sport tourism refers to the experience of travel to engage in or view sport-related activities. It is generally recognized that there are three types of sport tourism: Sport Event Tourism, Active Sport Tourism, and Nostalgia Sport Tourism.

Sports event tourism includes hallmark events such as the Olympic games and the World Cup football championships.

Those individuals who travel to participate in sporting events comprise the active sport tourism category. These participatory events can take on a wide variety of forms in a wide variety of sports. Golf, kayaking, tennis, fishing, snow-mobiling and surfing are just a few examples of the sports that people travel to participate in.

Nostalgia sport tourism involves traveling to famous sport-related attractions. Visits to various sporting hall of fames such as the IIHF Hall of Fame is located at the Hockey Hall of Fame, in Toronto, Ontario, Canada, The English Football Hall of Fame is housed at the National Football



Museum, in Manchester, England are good examples of these sport-related establishments.

Potential positive impacts of sport tourism on culture are:

1. Sport tourism can strengthen national heritage, identity, and community spirit as local people join together to promote their culture.
2. Sport tourism can provide a vehicle through which visitors can come to know foreign people and their culture.
3. Sport tourism can instigate the regeneration and preservation of cultural traditions.

Potential negative impacts of sport tourism on culture are:

1. The attraction of more profitable sport touristic employment opportunities can erode traditional communities and adversely affect the balance of a local economy.
2. Sport tourism can contribute to the loss of cultural identity and heritage.
3. Sport tourism can bring about modifications to cultural experiences to accommodate tourism.
4. Sport tourism can lead to crowd disorder at events.
5. Excessive violence can be related to sport tourism.
6. Sport tourism can contribute to tensions between hosts and visitors.

General benefits of sport tourism are:

Sports are an investment in the tourism industry.

Creates economic growth through filled hotels, restaurants and retail establishments.

Creates exposure and enhances a positive image for your community.

Creates new product, a new tourism destination.

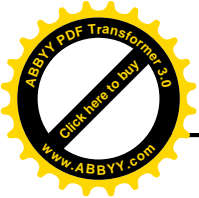
Maximizes facility use in your community.

Builds community relationships and strengthens corporate support.

Creates youth opportunity/entertainment.

Attract high-yield visitors, especially repeaters.

Generate favorable image for the destination.



Develop new infrastructure.

Use the media to extend the normal communications reach.

Generate increased rate of tourism growth or a higher demand plateau.

Improve the organizational, marketing, and bidding capability of the community.

Secure a financial legacy for management of new sport facilities.

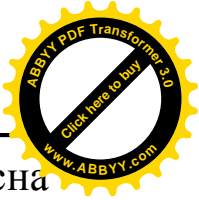
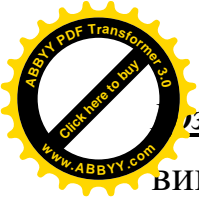
Increase community support for sport and sport-events.

The need to play sports and travel are central aspects in people's lives, therefore a combination has big influence on everyday life. Sport tourism is a unique and exciting concept and sport tourists can therefore be seen as a 'niche' market. There's a growing market of sport related holidays and also of sport event holidays. It's interesting to know what really drives people to be a sport tourists and more specifically what drives them to travel to be a spectator of a sport event. Therefore the next step in future research is to analyse the sport tourism consumer motivation.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Зінченко С.В., здобувач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

В теперішній час у всіх сферах діяльності основним джерелом економічного зростання і забезпечення конкурентоспроможності все більше стають не природні та матеріальні ресурси, а людські знання, ідеї і засновані на них інновації. Нові технології стали визначальним фактором економічного розвитку, у зв'язку з чим конкурентоспроможність продукції тепер визначається втіленими в них науково-технічними досягненнями, а також темпами й ефективністю їх створення, впровадження в комерційну діяльність. Розуміння ролі інтелектуальної власності, результатів її



використання, місця в створенні нематеріальних активів; своєчасна ідентифікація об'єктів інтелектуальної власності; захист результатів інтелектуальної діяльності промислових підприємств стають об'єктами для теоретичного дослідження й формування комплексу практичних дій.

Метою дослідження є визначення ролі інтелектуальної власності в діяльності промислових підприємств.

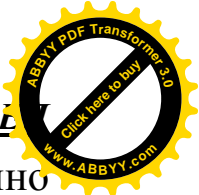
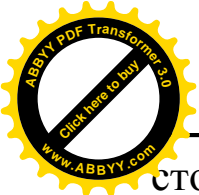
Інтелектуалізація всіх сфер виробництва набуває в сучасних умовах все більшого значення, пріоритетом стає розвиток науки, інтелектуальний потенціал підприємства починає домінувати в організації усіх виробничих процесів. Саме перетворення цього потенціалу в інтелектуальну промислову власність та її комерціалізація є рушійною силою інноваційного розвитку [1, с. 3].

Найважливішими об'єктами інтелектуальної промислової власності виступають винаходи, корисні моделі та промислові зразки.

Винахід – це технічне рішення, що є новим, корисним у господарській діяльності і може бути практично застосоване. Об'єктом винаходу може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології. Визнаний офіційними експертами винахід може отримати правову охорону від держави і стати об'єктом промислової власності, що засвідчується правоохоронним документом у вигляді патенту.

Винаходи визначають розвиток науково-технічного прогресу та є основою інновацій, впровадження яких забезпечує економічне зростання та покращення добробуту суспільства. Пристрої, речовини та способи виробництва, які втілюють принципово нові наукові рішення, часто стають основою формування нових галузей і нових ринків, ініціюють похідні, вторинні відкриття, сприяючи таким чином зростанню кількості інновацій та створенню передумов для впровадження провідних науково-технічних нововведень наступного циклу [2].

Корисна модель – це нове, промислово придатне конструктивне виконання пристрою, тобто нове технічне рішення в галузі механіки



стосовно тих об'єктів, які мають просторову структуру. Фактично корисні моделі є підвидом винаходів у праві інтелектуальної власності, однак на відміну від останніх, вони охоплюють вужче коло об'єктів і стосуються нових технічних рішень в основному в галузі механіки (пристроїв, пристосувань, корисних предметів, які мають просторову форму); мають коротший термін захисту та менш жорсткі умови патентоздатності [3].

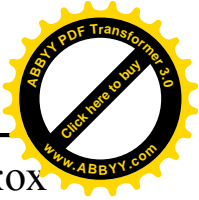
Корисні моделі мають важливе значення для тих галузей, які характеризуються значною конкуренцією виробників та швидкою зміною попиту (приладобудування, електротехніка тощо).

Промисловий зразок – це художньо-конструктивне рішення промислового виробу, що визначає його зовнішній вигляд. Промислові зразки є результатом творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання, декоративно-естетичного вирішення зовнішнього вигляду виробу, що позначається терміном «дизайн».

В Україні промислові зразки з ознаками новизни можуть отримувати правову охорону у вигляді патенту на промисловий зразок. Відповідно до ст. 18 Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» такий патент видається під відповідальність його власника без гарантії чинності [4].

Із законодавчої точки зору об'єктом права інтелектуальної власності, який також можна віднести до права промислової власності, належить знак для товарів та послуг, що є засобом індивідуалізації товарів та учасників господарського обігу. Знак для товарів і послуг – це позначення, знак за яким товари та послуги одних осіб відрізняються від товарів та послуг інших осіб. Такими позначеннями можуть бути слова, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів. Згідно з Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» охорона майнових прав на торговельну марку здійснюється протягом 10 років [5].

Поряд з національною системою реєстрації знака застосовується також Мадридська система міжнародної реєстрації, що має централізоване керування, та дозволяє через одну процедуру



реєстрації отримати правовий захист торговельної марки у декількох країнах, котрі підписали Мадридську угоду. На даний час Мадридську угоду підписали 89 країн, у тому числі й Україна.

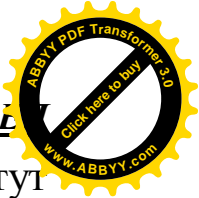
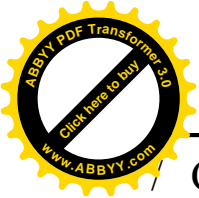
Патенти, як документи що засвідчують авторство на винахід та виключне право на використання його протягом певного строку, є одним з небагатьох засобів виміру потоку ідей та інновацій, що сприяють економічному розвитку країн. Сьогодні у світі діє більше 8 млн. патентів, при цьому їхня загальна кількість щорічно зростає на 12-14%, а сума ліцензійних доходів вже перевищує цифру в 150 млрд. дол. США. Від 45 до 75% ринкової капіталізації 500 великих компаній припадає на нематеріальні активи інтелектуальної власності: патенти, торговельні марки, ноу-хау і т.д. [6].

Досвід провідних країн світу свідчить що, інтелектуальна власність перетворилася в один з головних механізмів регулювання бізнесу, особливо в країнах Європи, Японії і США. Вона є важливим фактором при розгляді питання про інвестиції в інноваційні проекти, злиття компаній або їхнього поглинання, створення промислових об'єднань і спільних підприємств, розширення зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Промислова власність є невід'ємним елементом господарської діяльності підприємств усіх форм власності, різноманітні компанії у всьому світі приділяють велику увагу придбанню та використанню різних видів інтелектуальної власності. Вони вже не можуть без них ефективно функціонувати, а їхня наявність забезпечує значні конкурентні переваги.

Література

1. Захаров С. Є. Розвиток механізмів державного управління інтелектуальною промисловою власністю у контексті інноваційного розвитку регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління»



С. Є. Захаров; Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління». – Запоріжжя, 2007. – 17 с.

2. Базилевич В. Інтелектуальна власність : підручник / В. Базилевич, В. Ільїн. – К., 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/17810409/ekonomika/intelektualna_vlasnist_-_bazilevich_vd. – Назва з екрану.

3. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 № 3687-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 32.

4. Про охорону прав на промислові зразки : Закон України від 15.12.1993 № 3688-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 34.

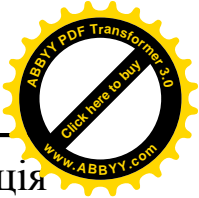
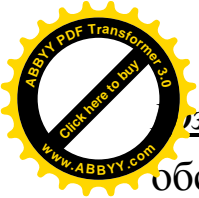
5. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг : Закон України від 15.12.1993 № 3688-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 36.

6. Мосов С. Членство України у СОТ: світові тенденції у сфері використання інтелектуальної власності / С. Мосов, А. Жарінова // Еженедельник 2000. – 2008. – № 24(418). – С. 64.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Князева Т.В., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Взаємодія промислового підприємства з навколишньою середою відбувається на всіх стадіях виробництва від стадії видобутку і використання сировини, перетворення і переробки відходів. Сучасні промислові підприємства є джерело забруднень атмосфери і водоймів. Крім того, великі промислові підприємства займають великі виробничі потужності під основне виробництво і



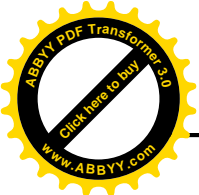
обслуговуюче, що передбачає відчуження земель. Концентрація шкідливих речовин в атмосфері, водному середовищі великих промислових центрів значно перевищують норми. Особливо несприятлива екологічна обстановка спостерігається у всіх великих містах, на території яких розташовані виробничі комплекси. Глобальна проблема майбутнього полягає в тому, що економічне зростання, ефективні та безпечні енергетичні поставки, чисте навколишнє середовище є сумісними цілями.

Мета дослідження – систематизування основних теоретичних положень системи екологічного менеджменту підприємства.

Система екологічного менеджменту підприємства – частина загальної системи менеджменту, що включає в себе організаційну структуру, планування, розподіл відповідальності, практична діяльність, процедури, процеси і ресурси, необхідні для розробки, впровадження, досягнення цілей екологічної політики, її перегляду і коректування.

Сучасний екологічний ринок не має єдиного точного визначення, однак під ним зазвичай розуміють товари та послуги, спрямовані на спостереження за навколишнім середовищем, запобігання, обмеження або пом'якшення екологічного збитку і сприяючі екологічно чистому економічному зростанню, а також товари, вироблені з екологічно чистої сировини, на основі екологічних технологій.

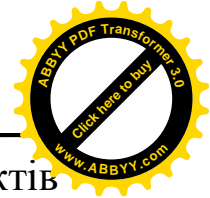
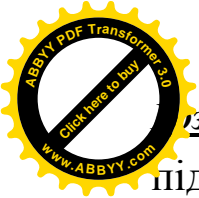
На міжнародному рівні арсенал економічних інструментів природокористування та охорони навколишнього середовища досить великий – це штрафи за забруднення, податки на право користування екологічними ресурсами, субсидії екологічно свідомим виробникам, відображення витрат на відновлення навколишнього середовища в собівартості продукції, створення ринку природних ресурсів та інші. Необхідне поєднання економічних методів стимулювання охорони навколишнього середовища, виділення цільових державних ресурсів, використання коштів приватного сектора і донорів, нетрадиційних управлінських рішень і схем.



Очевидно, що спроби створити універсальні, обов'язкові для всіх країн екологічні регламентації для економічної діяльності будуть приречені на провал до тих пір, поки в світі не буде подолана зростаючий розрив між бідністю і багатством, не вирішено базові соціально-економічні проблеми в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, не створений сприятливий режим для доступу товарів на світові ринки, не розроблені ефективні механізми з фінансування розвитку.

Дотримання і виконання розроблених і закріплених законодавством правових, технічних, екологічних, економічних, соціально-психологічних вимог у процесі виробничої діяльності вимагає створення на підприємстві системи, яка займається адміністрування екологічно спрямованих робіт і проектів, а також несе відповідальність за результати їх виконання. Важливими умовами її існування є: формування єдиної екологічної політики та цільової програми; наявність у керівних кадрів системи екологічного менеджменту відповідних кваліфікації та досвіду роботи в даному напрямку; чітке осмислення співробітниками підприємства своїх завдань, обов'язків і прав у процесі виконання цільової програми; розробка та впровадження на підприємстві єдиних методів, процесів для виконання екологічно спрямованої цільової програми; створення засобів і умов для виконання цільової програми.

Система екологічного менеджменту часто визначається також як система планування, організації, виконання та контролю діяльності підприємства, спрямованої на досягнення природоохоронних цілей підприємства і довгостроковій стабільності підприємства в цілому. Така система здійснює екологічно спрямовану діяльність, що пронизує всі функції підприємства. Її основним недоліком є те, що вона не передбачає можливості створення, розвитку, зміни засобів і умов природоохоронних цілей підприємства і передбачає використання лише наявних коштів на підприємстві. Пріоритети на такому підприємстві віддаються економічним цілям, екологічні цілі і природоохоронні заходи включаються до загального план



звіт про ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів
підприємства в рамках дотримання законодавчих нормативних актів чи жорсткої конкурентної боротьби.

Дане визначення відповідає системі екологічного менеджменту на промислових підприємствах, які використовують оборонну стратегію. Підприємства, які використовують наступальну стратегію, повинні розробляти план заходів щодо вирішення екологічних проблем на всіх стадіях створення і виготовлення продукції. Цьому повинна відповідати система екологічного менеджменту – система створення, управління та розвитку засобів і умов для виконання поряд з економічними, фінансовими та соціальними цілями підприємства екологічних цілей, починаючи загальними стратегічними і закінчуючи оперативними.

Слід зазначити, що загальноприйнята цілісна теоретична концепція екологічного менеджменту до теперішнього моменту відсутня. До причин даної ситуації можна віднести той факт, що при управлінні екологічною безпекою зачіпаються всі функції і завдання сучасного підприємства. Також слід враховувати і те, що системи екологічного менеджменту функціонують відносно нетривалий період часу. Тому цілісна теоретична концепція екологічного менеджменту вимагає свого рішення і обґрунтування.

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНОЮ ПОЗИЦІЄЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

*Косинський О.М., провідний спеціаліст
відділу аналізу фінансової діяльності відділень
ПАТ «УКРБІЗНЕСБАНК»,
м. Донецьк, Україна*

В період становлення банківської системи і вступу України в світову спільноту, особливе значення має розвиток і вдосконалення валютних операцій комерційних банків оскільки, саме завдяки їх

розвиненому спектру можливі найбільш продуктивні контакти з країнами з розвинутою ринковою економікою, що у свою чергу сприятливо впливає на оздоровлення економічної ситуації в країні і свідчить про актуальність даної теми. Відбуваються зміни і в законодавстві про банки, зокрема у напрямі розширення міжнародної діяльності комерційних банків. При здійсненні міжнародних операцій постає питання про валютні операції як форму банківської участі в них. Багато комерційних банків, отримавши ліцензію на проведення валютних операцій, зіткнулися з труднощами по їх проведенню.

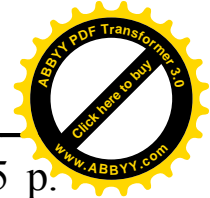
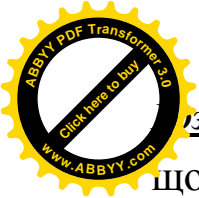
Мета дослідження – систематизувати інструменти нормативно-правового впливу держави на управління валютною позицією комерційного банку.

Валютні операції є невід'ємною частиною фінансово-господарської діяльності сучасного комерційного банку. У сучасній економічній літературі дається кілька визначень валютних операцій. В загальному визначенні валютні операції це операції по купівлі-продажу валютних цінностей (національна валюта, іноземна валюта, платіжні документи і цінні папери, виражені у валюті України й іноземній валюті і монетарних металах), що здійснюють комерційні банки.

Одним з показників надійності і стабільності банку при роботі з валютними коштами є виконання нормативів відкритої валютної позиції.

Валютною позицією називають відношення балансових і позабалансових вимог і зобов'язань по кожній іноземній валюті, яка складається унаслідок здійснення валютних операцій. Закритою валютну позицію рахують в тому випадку, якщо сума купленої валюти сходиться з сумою проданої валюти. Відкритою є така позиція, якщо сума вимог і зобов'язань не співпадає.

Уперше в Україні управління валютною позицією уповноваженого банку з метою мінімізації валютних ризиків і недопущення спекулятивного впливу на валютний курс було введено ухвалою Правління Національного банку України (НБУ) «Про заходи



щодо лібералізації валютного ринку України» від 16 травня 1995 р. №119 [1].

Відповідно цій ухвалі для здійснення уповноваженими банками купівлі і продажу на валютному ринку України іноземної валюти за національну валюту НБУ залежно від суми власного капіталу банку встановлюється ліміт в розмірі, еквівалентному:

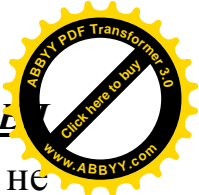
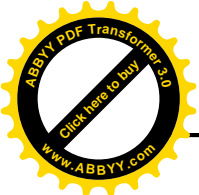
- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) не менше 300 тис. ЕКЮ – 5% від загальної суми власних коштів;
- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) від 300 тис. до 600 тис. ЕКЮ – 7% від загальної суми власних коштів;
- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) від 600 тис. до 1 млн. ЕКЮ – 10% від загальної суми власних коштів;
- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) більше 1 млн. ЕКЮ – 15% від загальної суми власних коштів.

З 1996 року ухвалою Правління НБУ «Тимчасовий порядок ведення уповноваженими банками України відкритої валютної позиції купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти на валютному ринку України» від 3 січня 1996 року ліміт відкритої валютної позиції встановлюється по тих же самих принципах, але в інших розмірах [1]:

- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) від 1 млн. до 3 млн. ЕКЮ – 10% від загальної суми власних коштів;
- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) від 700 тис. до 1 млн. ЕКЮ – 5% від загальної суми власних коштів;
- для уповноважених банків з власними засобами (капіталом) більше 3 млн. ЕКЮ – 15% від загальної суми власних коштів.

Відповідно до постанови Правління НБУ «Про встановлення значень (лімітів) відкритої валютної позиції банку» від 12.08.2005 р. №290 установлені наступні значення (ліміти) відкритої валютної позиції [1]:

- ліміт загальної відкритої валютної позиції банку – не більш 30% від суми регулятивного капіталу;



- ліміт довгої валютної позиції у вільно конвертованій валюті – не більш 20%;

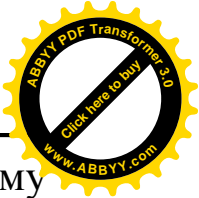
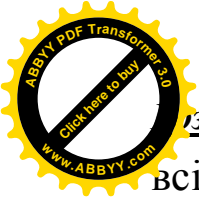
- ліміт короткої валютної позиції у вільно конвертованій валюті – не більш 10%;

Крім лімітів, що встановлені НБУ, комерційні банки встановлюють для себе також і внутрішні ліміти відкритих валютних позицій, виходячи з можливого рівня ризику з урахуванням стратегії банківських операцій, кваліфікації персоналу і технічних можливостей.

Загальні принципи встановлення таких лімітів повинні виходити з того, що вони були більш твердими в тих випадках, коли мова йде про довгу позицію щодо валют, по яких очікується падіння курсу, і короткої позиції, щодо валют зі зростаючим курсом.

Сьогодні управління валютною позицією банку здійснюється по нормативах і в порядку, передбаченому Інструкцією «Про порядок регулювання і аналіз діяльності комерційних банків» №10, затвердженою ухвалою Правління НБУ в 1998 р. Відповідно до неї Національний банк України встановлює для уповноважених банків чотири нормативи відкритих валютних позицій: Н15, Н16, Н17 і Н18 [1].

Норматив загальної відкритої позиції банку (Н 15) розраховується як відношення загальної величини відкритої валютної позиції банку до капіталу банку. Для розрахунку нормативу по кожній іноземній валюті підраховується сума по всіх балансових і позабалансових активах і зобов'язаннях банку. Якщо вартість активів і позабалансових вимог перевищує вартість пасивів і позабалансових зобов'язань відкривається довга відкрита валютна позиція. Якщо вартість пасивів і позабалансових зобов'язань перевищує суму активів і позабалансових вимог відкривається коротка відкрита валютна позиція. Сума довгої відкритої валютної позиції указується із знаком плюс, короткою – із знаком мінус. Загальна сума відкритої валютної позиції в цілому в банку виражається як сума абсолютних величин



всіх довгих і коротких відкритих валютних позицій в гривневому еквіваленті (без урахування знаку) по всіх іноземних валютах.

Норматив довгої (короткої) відкритої валютної позиції у вільно конвертованій валюті (Н16) розраховується як відношення суми відкритої позиції у ВКВ в гривневому еквіваленті до капіталу банку. По кожній ВКВ обраховується довга (коротка) відкрита валютна позиція банку в гривневому еквіваленті.

Норматив довгої (короткої) відкритої валютної позиції в неконвертованій валюті (Н17) розраховується як відношення довгої (короткою) відкритої валютної позиції в неконвертованій валюті в гривневому еквіваленті до капіталу банку.

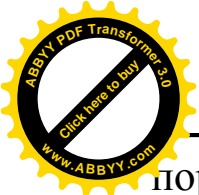
Норматив довгої (короткої) відкритої валютної позиції у всіх банківських металах (Н18) позначається як відношення довгої (короткої) відкритої валютної позиції по всіх банківських металах в гривневому еквіваленті до капіталу банку.

Вказані нормативи не входять до переліку щоденної статистичної звітності, що подається банками до територіальних управлінь НБУ. Замість цих нормативів щоденна звітність передбачає розрахунки та подання показників Л13-1 та Л13-2 [2].

Показник Л13-1 розраховується як співвідношення сукупної довгої валютної позиції банківської установи до значення регулятивного капіталу банку на звітну дату і характеризує довгу валютну позицію банку. Нормативне значення цього показника не повинно перевищувати 5% регулятивного капіталу.

Показник Л13-2 вказує на стан сукупної короткої валютної позиції банківської установи і розраховується як співвідношення сукупної короткої позиції банківської установи до регулятивного капіталу банку. Нормативне значення цього показника – не більше 10% регулятивного капіталу.

На відміну від показників Н15-Н18 за порушення нормативних значень показників Л13-1 – Л13-2 згідно Постанови Правління НБУ 17 вересня 2012 р. за № 1590/21902 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за



порушення банківського законодавства» передбачено санкції з боку НБУ [3].

Валютна позиція уповноваженого банку позначається щодня і окремо по кожній іноземній валюті.

До операцій, які впливають на відкриту валютну позицію уповноваженого банку, відносяться:

- купівля (продаж) наявної і безготівкової іноземної валюти, поточні і термінові операції (на умовах «своп», «форвард», «опціон» та інші), по яких виникають вимоги і зобов'язання в іноземних валютах незалежно від способу і форм розрахунків по ним;

- отримання (виплата) іноземної валюти у вигляді доходів або витрат і нарахування доходів і витрат, які враховуються на гривневих рахівництвах;

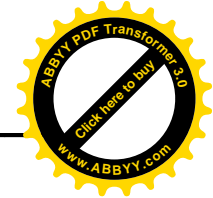
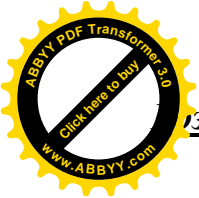
- купівля (продаж) основних засобів і товарно-матеріальних цінностей за іноземну валюту;

- погашення банком безнадійної заборгованості в іноземній валюті, списання якої здійснюється з гривневого рахунку витрат;

- інші обмінні операції з іноземною валютою (виникнення потреби в одній валюті у разі розрахунків по ним в іншій валюті, у тому числі і національною, які приводять до зміни структури активів при незмінності пасивів, і навпаки).

Валютна позиція виникає на дату операції купівлі (продажу) іноземної валюти, а також нарахування доходів (витрат), зарахування на рахунки (списання) з рахунків інших доходів (витрат) і у відповідності до перерахованих операцій. Об'єм валюти на окремому рахунку в НБУ для розрахунку відкритої валютної позиції позначається банком самотійно щокварталу.

Таким чином, сучасний валютний ринок являє собою систему механізмів, функціонування яких покликане забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць і іноземних валют з метою їхнього використання для обслуговування міжнародних платежів.



Література

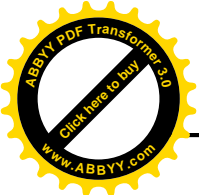
1. Банківське законодавство України. Загальні положення, рахункові операції, платіжні системи, валютне регулювання // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2009. – № 2. – С. 7-89.
2. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України : Постанова Правління НБУ № 1288/20026 від 10 листопада 2011 р. / Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 1991 – 2013.
3. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства : Постанова Правління НБУ № 1590/21902 від 17 вересня 2012 р. / Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 1991 – 2013.

USING IT-TECHNOLOGIES IN THE BIG COMPANIES ON THE EXAMPLE OF ROSSIGNOL

*Kryshtopa A., student “master”,
Donetsk State University of Management,
Donetsk, Ukraine
Narko A., Warsaw School of Economics,
Warsaw, Poland*

Information systems and computers are essential parts of every business today. The same as accounting and legal, every business needs to invest in technology to be competitive. Technology is both an opportunity to do more business and a cost of doing business.

The purpose of the research – find out the importance of information technology in the big companies on the example of Rossignol.



Skis Rossignol like when things go downhill at least when their skis and snowboards do so. Being one of the biggest producers of Nordic, alpine equipment, snowboards as well as accessories and outdoors the company unites the brands such as Rossignol, Dynastar, Lange, and Look. In 1972, Rossignol became the world's leading ski manufacturer. Headquartered in Voiron, a small town in southeastern France, the company was among the first to make skis in France and was an early leader in ski technology and design. Rossignol has 2 factories in Europe (in France and Spain) and Dynastar factory in the US producing in total 850000 pairs of skis per year. By 2000, almost 40 percent of all downhill skis sold throughout the world were manufactured by Rossignol.

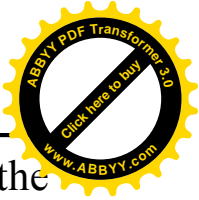
The main quality issue for the ski-producing company like Rossignol is how to make good-quality skis and control all the processes of multimillion factories. They need to take care about the design trends, have a look on their competitors to compare the products. In the 21 century Rossignol factory mainly consists of high-technology machines and people who operate them. The combination of the materials, form, size and other aspects of production are checked all the time. This highly-technological process is very complicated. The first pairs of skis go through different tests to check their weak and strong points and find the mistakes before actually being put on the production line in huge quantities.

In the Rossi production of the skis employees implement also the quality technique known as the wheel of Deming which consists of four parts such as plan, do, check and act.

Plan: First of all engineers, using computer programs, plan the skis should look like. It comes to everything from the types of materials used, color and design of the skis to the time necessary to bake the skis in a special machine so that they perform well and be durable enough.

Do: After planning a small sample of skis is produced for testing.

Check: Than different types of tests take place. Engineers painstakingly check the final product's shape and flexibility, using special tests that measure the precise shape of the ski under different loads, as well as measuring the strength of the ski every 5 cm along its length. If the skis



are not within the special limits, the adjustments are made to the production line, rerun the tests until everything is ready for the main production process.

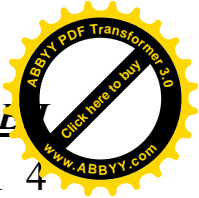
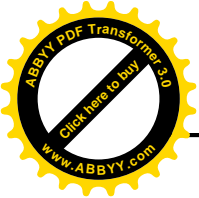
Act: Once all the kinks in the production has been worked out, the factory goes into full production, which is limited when it comes to the skis for the Olympiads and professional sportsmen and consists of about 10 pairs coming out of each mold per day.

Rossignol Company is a very big organization with more than 1100 employees who work in 20 sites worldwide. Company has 15 offices in Europe, North America and Asia. Rossignol's annual turnover is 270m. In order to manage such a big organization the company needs good IT base. But the problem with it was to combine all the decentralized IT services to a central location in order to reduce the money spent on it without affecting the employee productivity and application performance. Each regional office of the company had its own IT resources. There was a lot of mess with this because of the great number of servers, enterprise planning systems and domain controllers which were extremely difficult to control one by one. The idea was to centralize in order to increase the ease of operating and reduce the exploding costs.

The decision was made to use Riverbed technologies to centralize the Enterprise Planning Systems to a central location and optimization of WAN performance. Wan in this case is the geographically dispersed telecommunications network which is used by the Rossignol company to store, transfer and exchange information.

Riverbed Steelhead appliances helped the company optimize the WAN network and decrease the latency associated with many file formats. After this improvement employees could get the necessary document from the network in 4 seconds instead of 50 like it was before.

Moreover the change in the IT eliminated the necessity to back up data by the local stuff; it is done automatically at the end of the day by the new appliances. It means that the information became more secure. Furthermore it also improved the application performance which now enables the company employees do their job quicker and more effectively.



In addition the company implemented an e-commerce program 4 years ago with the help of the Shopatron Company. E-commerce represents buying and selling products on-line. The company decided to use this technique because it represents the fastest growing consumer sales channel in the world. It is not surprising taking into consideration the growing number of computers and internet being used nowadays. The program was mainly oriented for the retailers which were very excited by the implementation of the new technique in the sales between them and Rossignol. Moreover the program helped to improve partnership relations between both sides.

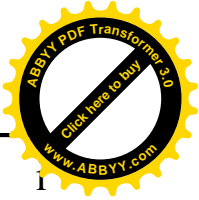
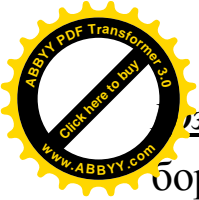
Nevertheless the biggest result was seen from the sales side. They increased by 40%. Moreover the company got the ability to sell their products to the most important skiers and improve the transparency of the whole selling process. The other important issue was that the retailers became more confident in a brand as their quality parts and products supplier.

Both of these reengineering techniques were used mainly in order to reduce costs and increase efficiency. If the company like Rossignol wants to be competitive at the market it needs to use modern methods such as IT transformation and going online as business is never standing at one place, but continuously moving forward, especially in such an unstable field as sportgoods production.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКІВСЬКІЙ УСТАНОВІ

*Кулешов О.Е., провідний економіст відділу
розвитку банківського бізнесу АТ «Ощадбанк»,
м. Донецьк, Україна*

Рівень розвитку банківської установи значною мірою залежить від її персоналу, який є вирішальним чинником у конкурентній



боротьбі. Без ефективного управління та мобілізації зусиль і можливостей працівників банківської установи неможливо досягти довгострокових конкурентних переваг та підвищити ефективність діяльності банку.

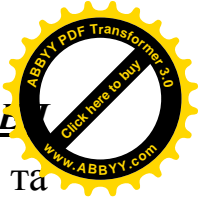
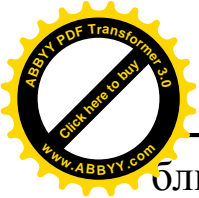
Саме тому в сучасних умовах виходу банківської системи з фінансової кризи, загострення конкуренції за переділ ринку банківського капіталу особливої актуальності набуває проблема управління трудовими ресурсами банку і забезпечення умов для постійного підвищення ефективності праці банківського персоналу.

Питаннями підвищення ефективності та продуктивності праці персоналу комерційного банку, які тісно пов'язані з нагальною проблемою сьогодення – забезпечення сталого економічного розвитку України, займаються такі дослідники як: П. Буряк, М. Григор'єва, Н. Єсінова, О. Грішнова, А. Калина, С. Калініна, Б. Карпінський, С. Козьменко, Н. Лук'янченко, Т. Мазило, М. Паладій, А. Череп, та ін. Проте ряд питань щодо управління персоналом в банку залишається ще не вирішеним, що особливо важливого значення набуває в умовах реформування фінансово-банківських установ і виходу з сучасної фінансової кризи.

Метою дослідження є визначення сучасних підходів в банківських установах на прикладі АТ «Ощадбанк».

Сьогодні найбільш ефективними становляться організації, які зорієнтовані на впровадження інноваційних методів управління працею. Це повною мірою стосується і комерційних банків. На жаль, керівництво більшості українських банків пріоритетне значення надає фінансовим, матеріальним, інформаційним ресурсам. А людський капітал залишається останнім у цьому списку. Отже, як свідчить практика, рішення клієнту про вибір банку, в значній мірі залежить від того, з якими робітниками в цьому банку він буде спілкуватися [1]. Розглянемо детальніше підходи до управління персоналом в АТ «Ощадбанк».

АТ «Ощадбанк» – один із найбільших фінансових інститутів української держави, що має найрозгалуженішу мережу установ –



близько 6000. Державний банк сьогодні – символ стабільності та надійності. За основними показниками своєї діяльності він входить у трійку лідерів вітчизняного банківського ринку. Це єдиний в Україні банк, що має закріплену Законом України «Про банки і банківську діяльність» державну гарантію повного збереження грошових коштів громадян, довірених банку.

Ощадний банк – універсальна банківська установа, яка зосереджує свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширенні переліку банківських продуктів та послуг, збільшенні присутності на ринку.

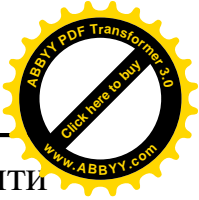
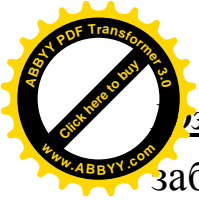
За роки свого існування Ощадбанк завоював репутацію бездоганного ділового партнера, який спроможний виконувати взяті на себе зобов'язання незалежно від впливу зовнішніх або внутрішніх факторів.

Банк активно працює практично в усіх секторах українського фінансового ринку, на сучасному рівні обслуговує великих корпоративних клієнтів. Його фінансова надійність – головний аргумент на користь того, що клієнтами Ощадбанку сьогодні є такі поважні системні клієнти, як установи Пенсійного фонду України, ДП «Енергоринок», НАК «Нафтогаз України», НАЕК «Енергоатом», УДППЗ «Укрпошта», ВАТ «Укртелеком».

Місія Банку полягає у забезпеченні населення надійним фінансовим інструментом тривалого та гарантованого заощадження, а також підтримці економічного розвитку держави шляхом надання сучасних банківських послуг.

Стратегічна мета розвитку Ощадбанку на період 2012-2015 років – це впровадження сучасних банківських технологій та продуктів як основи підвищення операційної ефективності та забезпечення зваженого і стійкого зростання у довгостроковій перспективі [2].

Основною метою Кадрової програми АТ «Ощадбанк» являється збереження кадрового потенціалу, створення єдиної команди професіоналів, зацікавлених у підвищенні свого професіоналізму, ефективності та якості виконуваних ними обов'язків, здатних



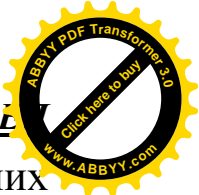
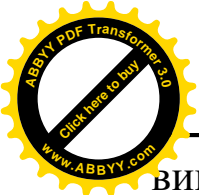
забезпечити виконання стратегічних завдань Банку та підвищити рейтинги якості обслуговування клієнтів у національному банківському сегменті.

Характерними рисами Кадрової програми є прозора та ефективна система підбору і розстановки кадрів, оцінка професійних навичок, умінь та знань персоналу, підготовка та підвищення кваліфікації працівників, удосконалення системи мотивації та оцінки персоналу, розвиток корпоративної культури. Під час підбору та прийому персоналу особлива увага звертається на кандидатів, які володіють відповідними знаннями, відповідають кваліфікаційним вимогам, мають досвід роботи за спеціальністю та професійні досягнення.

Особливу увагу та значення керівництво Банку приділяє питанню підвищення рівня кваліфікації кожного працівника, тому протягом багатьох років у Банку працює комплексна система професійного навчання персоналу. На сьогоднішній день, у центральному апараті функціонує центр підготовки спеціалістів управління по роботі з персоналом, основним завданням якого є забезпечення ефективного та комфортного проведення навчання з метою підвищення рівня професійних знань працівників системи АТ «Ощадбанк» та вдосконалення їх професійної майстерності.

Щорічно в центрі підготовки спеціалістів проходять навчання за різними кваліфікаційними напрямками від 1500 до 2000 працівників Банку. Навчання проводиться у формі нарад, робочих засідань, «круглих столів», практичних семінарів. До викладання залучаються лектори з Національного Банку України, Державної податкової адміністрації, Міністерства юстиції та інших організацій, а також висококваліфіковані та досвідчені фахівці структурних підрозділів центрального апарату Банку.

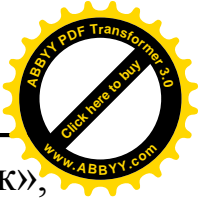
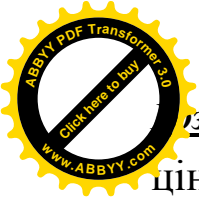
Відповідно до календарного плану навчання працівників АТ «Ощадбанк» у 2012 році було успішно проведено 67 нарад, в яких взяли участь 1754 працівників, в т.ч. 1083 – керівників та 671 – спеціаліст. Крім цього, філії – регіональні управління Банку здійснюють систематичне навчання працівників на місцях,



використовуючи Навчально-тематичний план занять для різних категорій працівників установ Банку, який щорічно складається управлінням по роботі з персоналом спільно із структурними підрозділами центрального апарату Банку [2].

Разом з цим, Банк активно співпрацює із профільними вищими навчальними закладами з питань підвищення кваліфікації персоналу. Договори про співпрацю було укладено із Українською академією банківської справи НБУ (м. Суми), Одеським національним економічним університетом, Тернопільським національним економічним університетом, Львівським інститутом банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ) та Черкаським інститутом банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ). У 2012 році на курсах підвищив кваліфікацію 251 працівник Банку (керуючі ТВБВ, начальники відділів бухгалтерського обліку та звітності ТВБВ та їх заступники, завідувачі ТВБВ та операційними частинами, працівники установ Банку з питань кредитування, валютних операцій, економічної та контрольно-ревізійної роботи). Курси підвищення кваліфікації надають можливість працівникам отримати актуальні теоретичні знання з питань розвитку банківської справи, кваліфіковані консультації провідних спеціалістів-практиків, можливість обмінятися досвідом із колегами із різних регіонів України.

Окрім цього, підвищення кваліфікації персоналу здійснюється за допомогою Системи дистанційного тестування та навчальних курсів (СДТНК). Система розміщена на Корпоративному порталі Банку і доступна усім працівникам, принципи її роботи побудовані на технологіях Інтернет-ресурсів. Активне застосування Системи підтвердило її ефективність. Система охоплює майже всі напрямки банківської діяльності та дозволяє у найкоротший термін навчити працівників новим банківським продуктам і об'єктивно оцінити рівень їх знань. У 2012 році в СДТНК були створені нові тести з питань банківської діяльності: «Відкриття та закриття поточних рахунків корпоративним клієнтам», «Організація роботи зі зберігання

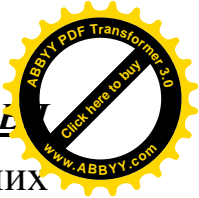
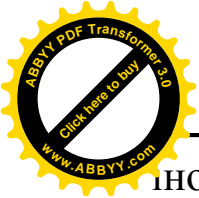


цінностей у сховищах цінностей в установах АТ «Ощадбанк», «Фінансова безпека» та «Інженерно-технічний захист в системі АТ «Ощадбанк» [2].

З метою підвищення ефективності діяльності підрозділів роздрібного та корпоративного бізнесу, бухгалтерського обліку, інкасації установ Банку, оновлені тести з питань кредитування фізичних та юридичних осіб, відкриття карткових рахунків фізичних осіб, видачі та обслуговування банківських платіжних карток (БПК), фінансового та податкового обліку, інкасації установ банку. В результаті чого, у 2012 році кількість працівників, які прийняли участь у дистанційному тестуванні, збільшилась у порівнянні з попереднім роком вдвічі та склала 8252 чол.

З 2011 року в Банку функціонує такий напрямок професійного навчання працівників установ Банку як система внутрішніх бізнес-тренінгів. Бізнес-тренінг є методом активного та інтенсивного навчання, який зорієнтований на збагачення знань працівників Банку, розвиток персональних і фахових умінь та навичок, у тому числі навичок колективної роботи і творчого вирішення конкретних виробничих проблем. Основною метою проведення бізнес-тренінгів є навчання сучасних бізнес-технологій, які необхідні для конкурентної боротьби на ринку банківських послуг в Україні.

Сьогодні продовжено впровадження, адаптацію та проведення системного навчання персоналу у формі бізнес-тренінгів за такою тематикою: «Ефективний менеджмент», «Особиста ефективність переговорника», «Продаж банківських продуктів (переговори)», «Внутрішні комунікації. Конфліктологія» з огляду на актуальні бізнес-процеси та напрямки розвитку Банку. Було проведено 31 бізнес-тренінг на рівні центрального апарату в центрі підготовки спеціалістів, в яких взяли участь 357 працівників, а також, – 42 бізнес-тренінги на рівні регіональних управлінь, в яких взяли участь 1057 працівників. Необхідно відмітити, що працівниками бізнес – тренінгового підрозділу було розроблено систему роботи з



іноземними клієнтами, яку було впроваджено в філіях – регіональних управліннях банку безпосередньо перед «Євро-2012» [2].

Таким чином головною метою кадрової політики для банку на найближчі роки повинно стати подальше підвищення кваліфікації персоналу і створення колективів професіоналів, здатних забезпечити вирішення задач стратегічного розвитку установи. Така активна кадрова політика повинна в обов'язковому порядку увійти в управлінський інструментарій всіх керівних органів банку, оскільки саме від реалізації управлінських рішень у сфері управління людськими ресурсами багато в чому буде залежати успішність і конкурентноздатність АТ «Ощадбанк».

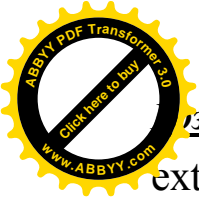
Література

1. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. для студ. екон. спец.. – 6-те вид., перероб. і доп. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2008. – 318с.
2. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oschadnybank.com/ru/>. – Назва з екрану.

ROLE OF INFORMATIONAL SYSTEMS IN THE PROCESS OF MAKING BUSINESS DECISIONS

*Nagirnyy D., student,
Polytechnic University of Valencia,
Valencia, Spain*

The problem of information and automation of business processes of domestic enterprises takes now great values in conditions of growing competition and increasing information on the state of the world and domestic markets, requirements for speed of processing, diversification of applications of information systems against the backdrop of the lack of



extensive experience in this field in Ukrainian businesses. The relevance of the use of information systems due to the desire of companies to minimize waste of time, financial and human resources, to achieve a high level of competitiveness and opportunities for their effective implementation.

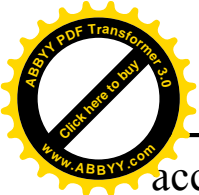
The purpose of the research – present a role of informational systems in the business making-decisions process.

A simple analysis of the cycle of making business decision (Table 1) shows that at every stage entrepreneurs need various information.

Table 1 – The cycle of making business decisions

Name of procedure	Required information
1. Finding your niche in the market	Commercial and marketing information on products and services; Business news; Statistical and demographic information
2. Determination of prospective customers	Commercial information of the enterprises and organizations; Business News
3. Making the sale	Exchange and financial information; Terms and Conditions; Legal information
4. Giving credit	Data on the financial position of the partners
5. Warranty providers	Data on the financial position of the partners, the state of implementation, the availability of funds in the current account or the proceeds of
6. Production and dispatch of products	Scientific, technical and special information
7. Fundraising	Data on the financial position of the partners; Legal information
8. Reinvestment in the business	Exchange and financial information; Scientific, technical and social information; Business News

On the other hand, the requirements for this information are constantly increasing and the systems and ensure of its collection, processing and



accessing objectively facing major components of market infrastructure, the value of which is constantly increasing.

In terms of the «new economy», the role of information technology will be determined as follows:

- became an independent information resource, has acquired the status of the most powerful source that generates the current socio-economic development, dynamics and growth;

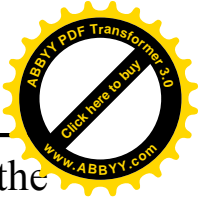
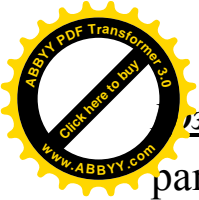
- information technologies have created a new quality of interaction techniques and technologies, economic relations and forms of institutional and social ties;

- information technologies have caused not only a quantitative but also a qualitative leap in the development of multinationals and networks have led to the notion of the periphery and the center lost its meaning;

- rationalization, increased flexibility geographically diversified management departments of corporate structures provided by the internalization of information exchange and the widespread introduction of information systems for management processes.

Research in strategic management suggests that the success of modern corporate structures can be achieved by measures to strengthen the three basic factors – internal competence, external expertise and dynamic capabilities of the company – with simultaneous neutralization of its weaknesses. In view of this modern development of corporate governance requires the implementation of enterprise knowledge. These circumstances are the main instrumental purpose information systems of corporate governance – ensuring a synergistic effect-driven interaction of information flow, in which the system cyclically-causal links between goals, objectives, functions and business management makes their consistency, complementarity and a corporate management competence.

In addition, in order to create information systems are in extremely short time to establish a system of data processing, which has set properties. These include functional completeness, timeliness, reliability functional, adaptive reliability, economic efficiency. Creating ICs involves



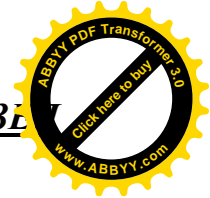
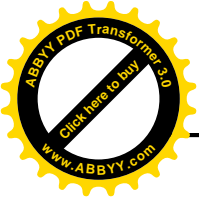
partial or complete revision of methods and tools of the information of the object and the economic performance of such tasks:

1. Identify the essential characteristics of the economic subject.
2. Creation of mathematical and physical models of the system and its components.
3. Setting terms of human interaction and complex technical equipment.
4. Elaboration of specific design decisions.
5. Analysis of design solutions, practical testing and implementation.

Determination of information system provided by the Economic Encyclopedia – a «system of collection, storage, processing, conversion, transfer and update information using modern computer and other equipment for continuous use in the management of information». Such an understanding of the essence of the term – a set of technical, policy, information and human resources that used for processing and forming results for decision-making – by Maslov.

Considering this in terms of an information system are: data set (database), a set of users of these data, organizational and methodological mechanisms of formation, use, transfer the contents of databases using knowledge bases that include approaches to organizational, legal, methodical implementation of the functions and tasks that put forward before the information system, information technology, which are a combination of ergonomically implemented in a software and hardware environment mathematical and linguistic algorithms for implementing the above organizational and methodological mechanisms.

Thus, the management information system is a collection of structured, using a particular organizational methods of the mechanism of information, flows and relationships between people about their use for management of the organization, which is implemented within the organization with complex software and hardware and mathematical-linguistic algorithms for collecting, processing, interpretation, use, and transfer of information.



ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

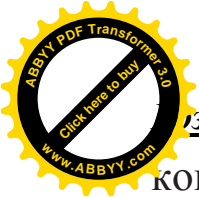
*Науменко О.А., комерційний директор
ТОВ «Швейне об'єднання «Робочий Стіль»,
Грідіна Ю.О., студентка ОКР «спеціаліст»
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Зміцнення економічної самостійності, надання вільного виходу на міжнародні ринки припускають неухильне розширення та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) не лише регіонів, а й окремих підприємств. Практика багатьох країн світу підтверджує пряму залежність між ступенем розвиненості ЗЕД та ефективним функціонуванням всього господарського комплексу: чим вище рівень розвитку внутрішньої економіки, тим активніше здійснюється ЗЕД на зовнішніх ринках, і навпаки.

Мета дослідження – ситематизувати підходи та визначити особливості процедури організації зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства.

Згідно з законодавством України, ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Тобто діяльність, що пов'язана з пошуком іноземного контрагента, укладанням з ним контракту, продажем чи закупівлею товару та перетинанням кордону України майном, що виробляється суб'єктом господарювання та відображається в балансі та фінансовій звітності підприємства.

У зв'язку з цим відокремлюють такі основні етапи здійснення ЗЕД підприємства [2, с. 3]: розробка стратегії ЗЕД підприємства; дослідження зовнішніх ринків та потенційних партнерів, вивчення



Звіт про ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів

кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації; оцінка доцільності виходу на зовнішні ринки/співробітництва з зарубіжними контрагентами; вибір способу виходу на зовнішній ринок; пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером, проведення переговорів; складання та підписання контракту, забезпечення виконання зобов'язань, що впливають із договорів та угод із зарубіжними партнерами; фактичне постачання чи закупівля товару.

Для більш детального огляду зазначених етапів представимо спочатку таблицю, в якій представлені способи встановлення контакту у ЗЕД як з боку експортера та імпортера.

Таблиця – Способи встановлення контакту у ЗЕД

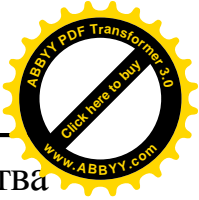
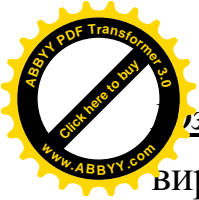
Ініціатива експортера	Ініціатива імпортера
направити оферту (offer) одному або декільком можливим іноземним покупцям; прийняти та підтвердити замовлення (order) покупця; направити покупцю пропозицію у відповідь на запит (inquiry); взяти участь у торгах, подавши тендер організаторам торгів; взяти участь у торгово-промислових виставках (exhibitions) та ярмарках (fairs); направити можливому покупцю комерційний лист з інформацією про наміри вступити у переговори; направити проформу контракту вже відомому покупцю; направити на адресу потенційних покупців каталоги, проспекти із товарами, що пропонуються	направити потенційному або вже відомому продавцю замовлення; направити запит виробнику товарів, що цікавлять імпортера; оголосити торги з запрошенням до участі фірм, які можуть прийняти і виконати умови організаторів торгів; направити можливому виробнику комерційний лист про наміри вступити у переговори у відповідь на його пропозицію; направити експортеру безумовний акцепт (unconditional accept) його пропозиції; взяти участь у торгово-промислових виставках та ярмарках

На першому етапі організації ЗЕД формується зовнішньоторговельна стратегія, при цьому основними елементами, з яких складається стратегія є: сфера стратегії (засоби адаптації організації до свого зовнішнього середовища); розподіл ресурсів (спосіб розподілу обмежених ресурсів у організації поміж її підрозділами: ресурси слід спрямовувати на перспективні підрозділи та забирати у мало- або неперспективних); конкурентні переваги (організація має спиратися на сильні свої сторони); синергія (стратегія повинна отримувати додаткового ефекту за рахунок інтеграції всіх можливостей організації).

На другому етапі проводиться дослідження зовнішніх ринків та потенційних партнерів. Під час реалізації стратегії можуть виникнути перешкоди та небезпеки, які має передбачити менеджер та вміти реагувати на них. Чим краще ці перешкоди бачить організація, тим більше у неї шансів досягти успіху. У цьому випадку SWOT- аналіз є найбільш розповсюдженим методом оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на діяльність підприємства.

На третьому етапі організації ЗЕД підприємство визначається з потенційними перевагами, що можуть бути досягнуті при роботі на зовнішніх ринках у порівнянні із реалізацією господарської діяльності виключно на внутрішньому ринку. Під час оцінки доцільності експортної діяльності важливо зробити аналіз ефективності експорту продукції, який проводиться за показниками повного ефекту експорту, бюджетної ефективності експорту, повної ефективності експорту, індексів структури експорту (аналогічні показники розраховуються і за імпортом), а для обґрунтування доцільності експорту слід порівняти показник ефективності експорту з показником ефективності виробництва та реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Четвертий етап полягає у виборі способу виходу на певний ринок. Можна відокремити такі основні способи виходу на зовнішні ринки: експорт (непрямий і прямий: передача повноважень з експорту із використанням збутової мережи; експортна франшиза; комерційні посередники); спільна підприємницька діяльність (ліцензування;



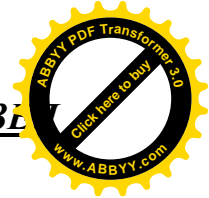
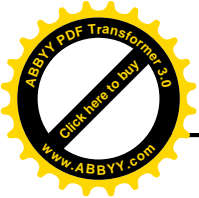
виробництво за контрактом; управління за контрактом; підприємства спільного володіння).

Основні способи встановлення контракту з закордонним партнером з розмежуванням походження ініціатив імпортера та експортера надані в таблиці.

При складанні та підписанні договору слід брати до уваги низку міжнародних конвенцій, уніфікованих правил та принципів національного законодавства.

Останній етап організації ЗЕД – забезпечення виконання зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Особливості цього етапу полягають у необхідності виконання наступних дій, що передують безпосередній ЗЕД: укладання договорів з постачальниками сировини, комплектувальних виробів, напівфабрикатів тощо, необхідних для виготовлення експортних товарів; систематичний контроль за виготовленням експортних товарів та за готовністю товару до попереднього приймання представниками покупця; повідомлення імпортера про готовність товару до відвантаження; отримання у Торгово-промисловій палаті свідоцтва про походження товару; отримання у відповідному компетентному органі експортної/імпортної ліцензії у разі ліцензування експорту/імпорту даного товару та за умови; отримання сертифіката якості, фітосанітарного, санітарного, ветеринарного, радіаційного та інших необхідних сертифікатів у відповідних органах; укладання експортером договору на перевезення, укладання договору страхування; здійснення вивізних/ввізних митних процедур; оформлення товаросупроводжувальних та платіжних документів; надання банківської гарантії своєчасної поставки.

Таким чином, виділені етапи організації зовнішньоекономічної діяльності є тісно пов'язаними з її безпосереднім здійсненням. Послідовне виконання вказаного переліку дій на підприємстві-суб'єкті ЗЕД є запорукою успішної й ефективної зовнішньоекономічної діяльності.



Література

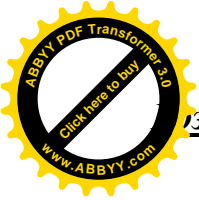
1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України / станом на 11 серпня 2013 р./ Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>. – Назва з екрану.
2. Стефаненко М. М. Методологічні заходи удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / М. М. Стефаненко, З. А. Муртазаєва // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 8. – С.3-5.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

*Нєфьодова І.М., директор
ТОВ «Фірма «Маріта»,
м. Маріуполь, Україна,
Кузьміна В.О., студентка ОКР «спеціаліст»,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Формування ціни пропозиції є для фірми-оферента найважливішим етапом підготовки до тендера. Від правильності його проведення прямо залежить успіх фірми на торгах і одержання замовлення. При призначенні своєї ціни заявник виходить, насамперед з цін, що, на його думку, будуть запропоновані конкурентами. Виграє той, чия ціна пропозиції забезпечує продавцю, що оголосив тендер, максимальний прибуток. У країнах з розвиненою ринковою економікою даний метод визначення цін використовується при розміщенні державних замовлень і підрядів.

Мета дослідження – систематизувати підходи до формування цін тендерних пропозицій учасників тендерних закупівель.



Конкурентна пропозиція ціни найбільше часто використовується для великих проектів, тому виграш чи втрата можуть мати винятковий вплив на фінансове положення компанії і на її виживання в ринкових умовах. У подібних ситуаціях пропозиції ціни кожен аспект ціноутворення – витрати, чутливість ціни і конкуренція – залишаються невизначеними. Неофіційні оцінки не забезпечують компаніям, що беруть участь у тендері, адекватного рішення для розробки стратегії ціноутворення, що робить його в ситуаціях конкурентної пропозиції ціни особливо ризикованим. Тому компанії воліють використовувати кількісні методики, щоб збільшити імовірність одержання замовлення.

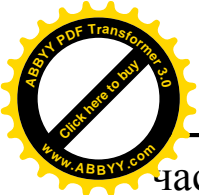
Кількісний аналіз не приносить нових даних для рішення проблеми конкурентних заявок. Замість цього він допомагає перевіряти зміст наявної інформації, учитися на минулому досвіді. Фірма складає список можливих цінових заявок і розраховує можливий дохід, зв'язаний з кожною з запропонованих цін.

Економічне обґрунтування заявки на участь у торгах зв'язано з вибором тією пропонованою фірмою ціни, при якій вона може досягти максимальної величини виграшу. При цьому принципово важливо достовірно визначення імовірності перемоги в торгах при різних рівнях ціни. Оцінка таких ймовірностей може здійснюватися різним образом у залежності від наявної інформації.

Найбільш фундаментальний підхід вимагає володіння інформацією: про коло учасників аналогічних торгів у минулому; про рівні цін, що пропонувалися цими учасниками; про рівні цін, по яких були укладені контракти з переможцями торгів.

Один з важливих факторів для розрахунку імовірності виграшу – кількість учасників торгів. Чим більше фірм бере участь у тендері, тим більше варто знижувати ціну, щоб виграти торги.

При наявності всього масиву даних можна скористатися детальними методами оцінки ймовірностей, заснованими на розрахунку частоти пропозиції тією чи іншою конкуруючою фірмою цін, що відрізняються від цін пропозиції нашої фірми на визначену

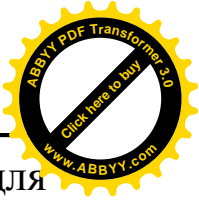
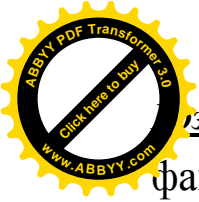


частку від величини наших прямих витрат по відповідній продукції. На цій основі визначається можлива ціна пропозиції наших конкурентів і імовірність того, що наша пропозиція буде прийнята, якщо ми запропонуємо ціну нижче, ніж у конкурентів.

Другий метод визначення імовірності одержання тендерного замовлення більш простий, хоча також вимагає інформації про співвідношення, що склалися в минулих торгах між цінами переможців і цінами, що існували на ту ж продукцію на відкритому ринку в момент проведення торгів.

Третій метод може бути використаний у випадку, якщо на даному ринку торги проводяться вперше чи коли фірма з якихось причин не може зібрати інформацію про попередні торги. Тоді таблиці ймовірностей при різних рівнях пропонованих цін будуються на основі тільки експертних висновків, основою яких служить лише загальноекономічний аналіз інформації про можливих конкурентів. Природно, що вірогідність таких оцінок мінімальна і ними можна користатися лише в самому крайньому випадку.

У гострій конкурентній боротьбі багато переможців торгів у реальності несуть збитки. Фактичні дослідження на західному ринку показали, що навіть ті учасники, що використовують складні моделі і методи при встановленні ціни, часто втрачають гроші. У цьому складається так назване «прокляття переможців». Навіть якщо фірма точно розрахувала свої витрати і вона і її конкуренти запропонували такі ціни, що включали б нормальний прибуток, заявка що перемогла – не випадкова вибірка з тих пропозицій, що зроблені (за умови, що фірм, що брали участь у торгах, було багато). Найбільше імовірно, що в заявці переможця фірма скоріше недооцінила свої витрати, чим переоцінила їх, отже, очікувана прибутковість замовлення, обумовлена тим фактом, що фірма, що виграла його, отримує прибутковість набагато нижчу, ніж прибутковість, очікувану до перемоги. Рішення цієї проблеми складається в додаванні в розрахунки додаткового ризику, тобто оцінки того, наскільки фірма недооцінила свої витрати, якщо дійсно виграє угоду. Додавання цього



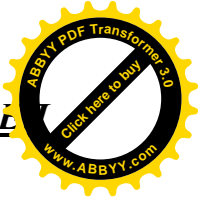
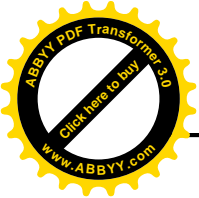
фактора зменшить число заявок, по яких вона переможе, але для зменшення власних втрат зовсім не обов'язково вигравати кожні торги.

Щоб установити оптимальний рівень цін на товар, фірми застосовують два основних методи розрахунку: орієнтацію на витрати і заданий прибуток; орієнтацію на ціни основних конкурентів чи орієнтацію на один конкурента – цінового лідера. Перший метод одержав назву витратного, другий – адміністративного.

У вітчизняній практиці витратні методи застосовуються при встановленні цін на: принципово нову продукцію, коли її неможливо зіставити з продукцією, що випускається, і недостатньо відома величина попиту; продукцію, вироблену по разових замовленнях з індивідуальними особливостями виробництва (будівельні, проектні роботи, досвідчені зразки); товари і послуги, попит на який обмежений платоспроможністю населення (ремонтні послуги, продукти першої необхідності).

Адміністративний метод інакше називається методом розрахунку цін шляхом порівняння з цінами аналогів. На першому етапі ціноутворення проводиться розрахунок базової ціни, що являє собою процес приведення у відповідність конкурентних матеріалів по комерційним умовам технічним характеристикам і потім – вибір найменшої з отриманих порівнянних цін.

Таким чином, метод формування тендерних цін повинен враховувати: необхідність сформулювати ціну пропозиції в можливо короткий термін; конкурентне середовище в цілому, містити ймовірнісний механізм її урахування і відбивати залежність оптимального рівня ціни пропозиції від її зміни. В основу методики покладені елементи ймовірнісного підходу до вибору стратегічних рішень. Природно, що жоден метод не може гарантувати підрядчику стовідсоткового виграшу на торгах, однак використання підходу, що викладається, істотно збільшує імовірність успіху.



ОСОБЛИВОСТІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

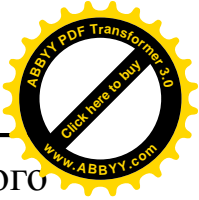
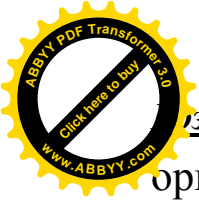
*Нехороша А.С., студентка ОКР «спеціаліст»,
Яблонська Н.Г., ст. викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

В сучасних умовах масштаби зовнішньоекономічної діяльності національних підприємств демонструють рівень залученості країни до міжнародного поділу праці та відповідно відображають рівень її економічного розвитку, можливості інтенсифікації використання виробничого потенціалу і поповнення державного бюджету. Дослідження тенденцій розвитку світової економічної системи свідчить, що особливе значення сьогодні приділяється забезпеченню людства енергетичними ресурсами, вирішенню проблем світового енергетичного балансу. У зв'язку із цим рівень споживання і видобутку вугілля, нафти і природного газу є одним із найважливіших показників рівня розвитку економіки країни.

Мета дослідження – виявити особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств вугільної промисловості України.

Аналіз розвитку світової енергетики показує, що роль вугілля в паливно-енергетичному комплексі в найближчому майбутньому буде значною. Практика доводить, що вугілля є більш конкурентоспроможним при виробництві електричної та теплової енергії ніж вуглеводневі енергоносії. Для України з її структурою запасів різних видів енергопалива вугілля зберігає і буде зберігати пріоритетне становище, оскільки в структурі світових запасів основних видів органічного палива вугілля становить 67%, в Україні – 95,45%.

Галузевою особливістю формування потенціалу вугільних підприємств є специфічність технологічних процесів, особливості



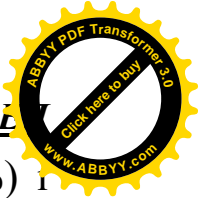
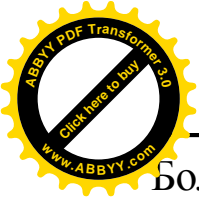
організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту та ресурсів для його виробництва, а також ринків збуту тощо.

Дослідження ЗЕД вугледобувних підприємств показує, що вугільна промисловість, будучи однією з найважливіших галузей економіки та паливно-енергетичного комплексу має деякі проблеми, які ведуть до збитковості даної сфери. Тобто іншою особливістю вугільної промисловості України є те, що її підприємства належать до капіталодомінаційних, що виявляється у високій фондомісткості продукції. Світовий досвід свідчить, що для стабільного існування вугільної промисловості необхідні грошові вливання з боку держави, тому зниження цін на вугілля на світовому ринку ще більше знизить рентабельність видобутку і виробництва вугілля.

Основними експортерами кам'яного вугілля на сьогоднішній день є: США, Австралія, Росія, ПАР, Канада, Німеччина, Польща, Україна, Англія, Франція, Індонезія. Вклад інших держав в експорт вугілля незначний і вони, по більшій частині є споживачами.

Колумбія, Південно-Африканська Республіка, Австралія і Венесуела щорічно здійснює поставки даного типу твердого палива в загальному обсязі, що не перевищує 700 мільйонів тонн. Якщо взяти Китайської Народної Республіки та США, вони здійснюють експорт кам'яного вугілля в загальному обсязі до 400 мільйонів тонн, і дають на двох майже 60 % щорічного світового видобутку «чорного золота».

Згідно з повідомленням Держкомстату, в січні-серпні 2013 року з України було експортовано кам'яного вугілля на суму 439 млн. 98,2 тис. дол. США (в 2013 р. експорт помітно зріс порівняно з 2012 р. і перевищив 500 тис. тонн.), що на 4,3% більше, ніж обсяги експорту за аналогічний період 2012 р. Україна за січень-липень збільшила експорт вугілля на 6,5%. Також, слід зазначити, що кам'яне вугілля торік експортувався з України в 55 країн світу. Протягом останніх п'яти років географічна структура експорту змінювалася незначно. Основним покупцем українського вугілля є

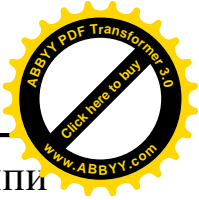
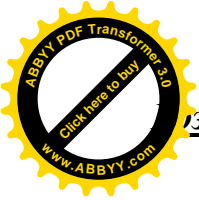


Болгарія (21,4%), Туреччина (13,7%), Бельгія (9,6%), Росія (6,6%) і Польща (6,2%).

У 2013 році ціни українського ринку виявилися набагато пасивніше світових. Фактично протягом усього року ціни варіювалися в межах 145-159 дол./тонн. Якщо на світовому ринку торік домінував слабкий понижуючий тренд, то в Україні після помітного зниження ціни наприкінці 2012 р. в першому півріччі 2013р. вугілля трохи подорожчало, а в другому півріччі ціни фактично не змінювалися. У результаті середня ціна 2013 року на марку «К» виявилася на рівні 151 дол. проти 183 дол. за тонну в 2012 р.

Негативним моментом, який в свою чергу впливає на результативність діяльності та експорт вугільних підприємств є зростання імпорту вугілля з інших країн. В 2012 р. імпорт склав більше 10 мільйонів тонн, у 2013 р. році вже в січні він зріс на 9%. Однак ситуація в цій сфері покращилася, завдяки введенню з 1 липня 2013 р. квот на імпорт коксівного вугілля в Україну, що допомогло в якійсь мірі зняти напругу зі збутом вугілля, видобутого українськими підприємствами. Однак, квоти на імпорт коксівного вугілля створювали проблеми для всіх металургів в Україні, оскільки вони віддають перевагу імпортній сировині через кращу якість та нижчу ціну, ніж інколи в Україні. Крім того, такі торговельні обмеження з боку України негативно сприймалися в США, Європі, Казахстані та Росії, тому в 2014 р. Кабмін взагалі не планував введення будь-якого квотування вугілля.

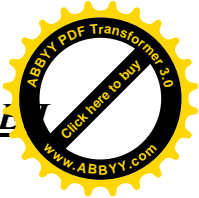
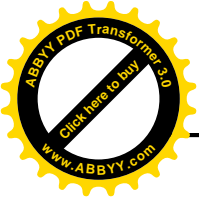
Аналізуючи можливі перспективи розвитку ЗЕД вугільних підприємств, слід зазначити, що зростання експорту електроенергії з України має кілька позитивних наслідків: перше – це те, що в країну надходить валюта, а друге – те, що експорт забезпечує більше завантаження українських теплових електростанцій і відповідно означає збільшення споживання вугілля, що позитивно позначається на вугільній галузі.



За прогнозами EHXONMOBIL, середньорічні світові темпи зростання обсягів споживання вугілля у період до 2030 р. становитимуть 1,6%, а Департамент енергетики США прогнозує, що у 2010–2030 рр. середньосвітові темпи зростання виробництва вугілля становитимуть 2 %. Більшість країн вдало вирішують головну проблему - застосування вугілля в енергетиці, але не вся вугільна продукція має відповідні якісні характеристики для цієї сфери, тому перед підприємствами - суб'єктами ЗЕД постає нова задача - пошук споживача для видів вугілля іншої якості. Така ситуація обумовлює поступове зростання ролі маркетингу для формування та реалізації потенціалу вугільних підприємств. Доцільним з боку зазначених підприємств буде проведення сегментування ринку, відбір цільових сегментів та розробка заходів позиціонування продукції.

Нинішня ситуація в сфері вугільної промисловості дозволяє зробити висновок, що незважаючи на всі існуючі проблеми, вугільна промисловість у сучасному світі зберегла роль найважливішої базисної галузі економіки. Значення вугілля як одного з основних типів енергоносіїв досить велике. Також, від якості вугільної продукції багато в чому залежать економічні показники роботи не тільки підприємств вугільної промисловості, але й інших галузей народного господарства

Для поліпшення результатів діяльності вугільних підприємств України, а значить збільшення видобутку вугілля і експорту необхідно вжити таких заходів: провести модернізацію та реконструкцію шахт, перекваліфікацію працівників, поліпшення інформаційних технологій, розробити комплекс маркетингу для категорій вугілля різної якості. З боку держави, доцільним було б виконання прийнятих програм, концепцій, нормативно-правових актів і законів, якими визначені шляхи розвитку вугільної галузі.



ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «СТАХАНОВСЬКИЙ ВАГОНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

*Овсяннікова Т.І., студентка ОКР «магістр»,
Деліні М.М., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Розширення ділових взаємозв'язків між учасниками економічної діяльності є необхідною умовою функціонування вітчизняних вагонобудівників, оскільки ємність національного ринку є невисокою і підприємства змушені виходити на зовнішні ринки. Саме тому зростає значимість зовнішньоекономічної діяльності. І основним завданням для вітчизняних вагонобудівників стає управління зовнішньоекономічною діяльністю, оскільки останнім часом на діяльність підприємств істотно почали впливати чинники зовнішнього середовища. Вивчення впливу останніх є актуальним, бо дозволяє знизити ступінь ризиків, які виникають при виході на зовнішні ринки та використовувати методи сучасного менеджменту для їх запобігання.

Сучасні автори виділяють різні класифікації чинників, які впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Так, О.А. Кириченко [1] поділяє їх на зовнішні та внутрішні, які притаманні будь-якому підприємству, А.О. Фатенок-Ткачук [2] дає більш детальну класифікацію для підприємств машинобудівної галузі, поділяючи чинники зовнішнього середовища на чинники макро- та мікросередовища. Проте при наявних працях, немає окремо виділених чинників, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність вагонобудівних підприємств.

Тому *мета дослідження* полягає у виявленні чинників, які впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності

вагонобудівних підприємств на прикладі ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод».

ПАТ «СВЗ» існує як велике підприємство, яке за обсягами виробництва і реалізації продукції вагонобудування виходить за рамки національного ринку України, поставляючи свою продукцію в різні країни світу. У процесі вивчення і аналізу діяльності ПАТ «СВЗ» було виявлено ряд проблем у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, на які негативно впливають чинники зовнішнього і внутрішнього середовища.

До зовнішніх чинників, які впливають на ЗЕД ПАТ «СВЗ» відносяться:

- обмежений ринок за рахунок ширини колії 1520 мм, яка об'єднує країни СНД та відрізняє їх від сусідніх країн Європи, Азії та інших країн світу (табл. 1.);
- зростання конкуренції;
- високий ступінь залежності від та політичних умов як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку.

Таблиця 1 – Ширина колій у світі

Колія	Назва	Використовують
1676	Індійська колія	6% загальної довжини усіх залізних доріг світу. Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Аргентина, Чилі.
1668	Іберійська колія	Португалія, Іспанія
1600	Ірландська колія	Ірландія, частково Австралія, Бразилія
1524	Російська колія	Фінляндія, Естонія
1520		17% загальної довжини усіх залізних доріг світу. Країни СНД, Грузія, Латвія, Литва, Естонія, Монголія
1435	Європейська колія	60% загальної довжини усіх залізних доріг світу Центральна та Західна Європа, США, Канада, Китай, Корея, Австралія, Близький Схід, Північна Африка, Мексика, Куба, Панама, Венесуела, Перу, Уругвай.
1067	Капська колія	9% загальної довжини усіх залізних доріг світу Південна і Центральна Африка, Індонезія, Японія, Тайвань, Філіппіни, Нова Зеландія, частково Австралія, Сахалінська залізниця (Росія)
1000	Метрова колія	7% загальної довжини усіх залізних доріг світу Південно-Східна Азія, Індія, Бразилія, Болівія, північ Чилі, Кенія

Наявність великої кількості конкурентів (табл. 2.) на російському ринку, куди експортується 43,72% загального обсягу продукції підприємства може привести до витіснення підприємства з його головного ринку збуту за рахунок того, що зменшується конкурентоспроможність виробленої продукції і зростають вимоги до рівня її якості.

Таблиця 2 – Найкрупніші виробники вагонів в СНД у 2012 рр. [4]

2012		
Місце в рейтингу	Підприємство, країна	Виробництво, шт.
1	ОАО «НПК «Уралвагонзавод»	28000
2	ПАТ «Азовзагальмаш»	15400
3	ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	10600
4	ОАО «Алтайвагон»	8600
5	ПАТ «Дніпровагонмаш»	6300
6	ЗАО «Промтрактор-Вагон»	5700
7	ОАО «Завод металлоконструкций» (м. Энгельс)	5500
8	ОАО «Рузхиммаш»	5300
9	ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод»	5100
10	ЗАО «УК «Брянский машиностроительный завод»»	4400

Це пояснюється тим, що головне управління російською залізницею ВАТ «РЖД» прийняло рішення про сприяння підприємствам транспортного машинобудування з впровадження вимог міжнародного стандарту залізничної промисловості IRIS для підвищення якості продукції, що виготовляється. Згідно з розпорядженням № 1943р до 2015 р. планується завершити формування системи стратегічного управління якістю продукції і віддавати пріоритет у закупівлях залізничної техніки і компонентів до неї, підприємствам, сертифікованим на відповідність вимогам IRIS.

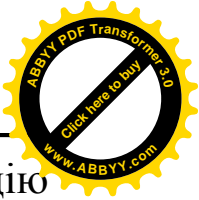
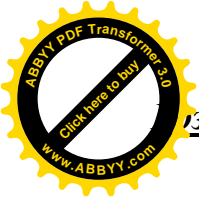
– зниження попиту на вантажні вагони.

З огляду на вищесказане можна зробити висновок, що продукція ПАТ «СВЗ» не буде користуватися попитом на російському ринку. Тому підприємство буде змушене шукати нові ринки збуту.

– високий рівень залежності від постачальників.

До внутрішніх чинників діяльності підприємства належать:

– нестача оборотних коштів;



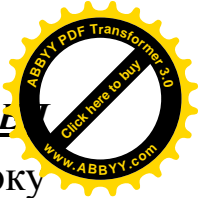
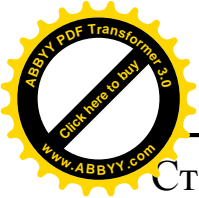
- зростання часових і фінансових втрат на сертифікацію продукції;
- нестабільність фінансового стану підприємства;
- неповне використання виробничих потужностей, тільки на 85%.

Отже, з досліджених чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «СВЗ» найбільше впливають чинники зовнішнього впливу. Для зменшення їх негативного впливу підприємству необхідно вивчення досвіду роботи зарубіжних фірм, які адаптуються до вимог зарубіжних ринків. Враховуючи складне фінансово-економічне положення багатьох вітчизняних вагонобудівників особливо важливим стає вибір пріоритетних напрямів, які в найбільшій мірі сприяють досягненню успіхів на зовнішньому ринку та пошук оптимальних варіантів управління зовнішньоекономічною діяльністю. Тому одним із таких варіантів можна запропонувати вітчизняним підприємствам впроваджувати міжнародний галузевий стандарт залізничної промисловості IRIS, який був розроблений в 2006 році з ініціативи Європейського союзу залізничної промисловості (UNIFE) за підтримки основних виробників – постачальників міжнародного ринку залізничної техніки, в тому числі лідерів галузі: Alstom Transport, AnsaldoBreda, Siemens Transportation System, Bombardier Transportation [3].

Стандарт визначає базові вимоги до виробників залізничної техніки, є потужним інструментом підвищення ефективності бізнесу і якості залізничної техніки. Його впровадження дозволяє знизити витрати протягом усього життєвого циклу продукції та підвищити конкурентоспроможність виробників.

Застосування стандарту дозволяє не тільки знайти слабкі місця в системі менеджменту бізнесу підприємства, а й ліквідувати причину їх виникнення, реалізуючи коригувальні та запобіжні заходи.

Тому для ПАТ «СВЗ» є необхідним впровадження міжнародного галузевого стандарту залізничної промисловості IRIS. Орієнтація на європейські стандарти менеджменту якості дозволить

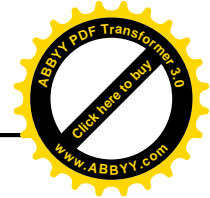
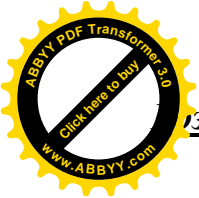


Стахановському вагонобудівному заводу забезпечити високу конкурентоспроможність продукції не тільки на ринках України та СНД, але й відкрити додаткові переваги на світовому ринку.

Впровадження стандарту IRIS і проходження сертифікації ПАТ «СВЗ» надасть наступні переваги:

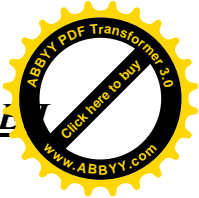
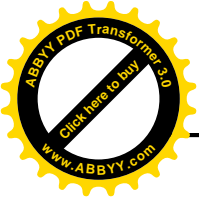
- ПАТ «СВЗ» буде включено в єдину міжнародну базу даних постачальників залізничної промисловості;
- підприємство буде відповідати вимогам ВАТ «РЖД», що пред'являються до постачальників і зможе безперешкодно реалізовувати свою продукцію на російському ринку.
- відбудеться поліпшення якості виробленої продукції, її надійності та термінів створення на всіх етапах ланцюга поставок;
- підприємство зможе застосувати сучасні методи управління;
- у підприємства будуть розвиватися ефективні взаємовідносини з операторами залізничного транспорту та ключовими постачальниками рухомого складу, вагонів і основних вузлів, агрегатів, комплектуючих і матеріалів для поліпшення якості, надійності, безпеки і термінів постачання, основу яких складають виконання вимог стандарту IRIS;
- зросте результативність бізнес-процесів, і як наслідок підвищення ефективності розвитку самого підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних вагонобудівників знаходиться у більшій мірі під впливом зовнішніх чинників, вивчення яких дозволяє знизити ступінь ризиків, які виникають при виході на зовнішні ринки та використовувати методи сучасного менеджменту для їх запобігання. На прикладі ПАТ «СВЗ» було продемонстровано вплив чинників зовнішнього середовища і запропоновано впровадження міжнародного галузевого стандарту залізничної промисловості IRIS як засобу підвищення конкурентоспроможності і зменшення впливу основних негативних чинників у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.



Література

1. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. А. Кириченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1463122141012/ekonomika/chinniki_upravlinnya_z_ovnishnoekonomichnoyu_diyalnistyuu. – Назва з екрану.
2. Фатенок-Ткачук А. О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А. О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/15.pdf. – Назва з екрану.
3. IRIS – стандарт качества для поставщиков железнодорожной промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trn.ua/articles/4781/>. – Название с экрана.
4. Крупнейшие производители вагонов СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoline.spb.ru/infoline-rail-russia-top/>. – Название с экрана.
5. Офіційний сайт ПАТ «СВЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stakhanovvz.com/index.php?name=qpolicy>. – Назва з екрану.



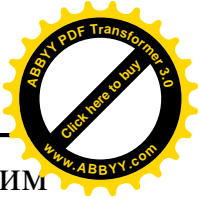
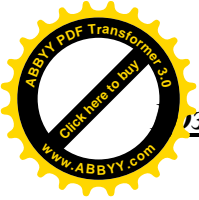
МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ІМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ

*Полтавець М.В., студентка ОКР «спеціаліст»,
Тельнова Г.В., д.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Ризики виникають у діяльності будь-якого підприємства, незалежно від виду його діяльності, організаційно-правової форми та термінів існування на ринку, і вимагають постійного аналізу, контролю та пошуку оптимальних рішень в області управління ними. Водночас, в сучасній економіці, де фактори економічної нестабільності і без того ускладнюють ефективне управління підприємства, проблемам аналізу та управління комплексом ризиків, що виникають у процесі їх економічної діяльності, приділяється явно недостатня увага.

Мета дослідження – узагальнення методів визначення імовірності настання фінансових ризиків підприємства.

Управління фінансовими ризиками включає в себе розробку і реалізацію економічно обґрунтованих для фірми рекомендацій та заходів, спрямованих на зменшення вихідного рівня ризику при здійсненні фінансових угод або фінансових операцій до прийнятного фінального рівня. Методи кількісної оцінки ризиків наводяться в роботах багатьох сучасних вчених, присвячених фінансовому менеджменту, фінансового аналізу, фінансової математики та власне управління ризиками. Практично всі методи засновані на залежностях, що визначаються в теорії ймовірності. Серед дослідників-теоретиків, які зробили реальний внесок у розвиток теорії ризику, можна виділити таких вчених, як А. П. Альгин, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, Б. А. Райзберг, В. В. Черкасов.



Ймовірність настання ризику може бути визначена об'єктивним або суб'єктивним методом. Об'єктивний метод визначення ймовірності ґрунтується на обчисленні частоти, з якою відбувається ризикове подія. Суб'єктивний метод визначення ймовірності ґрунтується на використанні різних припущень: суджень оцінюючого, його особистого досвіду, оцінки експерта і т. п. Коли ймовірність визначається суб'єктивно, то різними суб'єктами аналізу може встановлюватися різне її значення для однієї і тієї ж події. Визначення характеру шкоди навіть у разі суб'єктивної оцінки носить засноване на припущеннях вартісне вираження.

В якості суб'єктивних методів аналізу рівня ризиків можливе застосування таких якісних методів, як аналогії, «Due Diligence», «дерева рішень», «Монте-Карло».

Метод аналогії полягає в порівнянні виду, розміру і причин виникнення або зміни конкретного аналізованого ризику з аналогічною ситуацією.

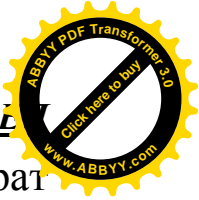
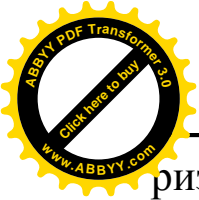
Метод «Due Diligence» (належну увагу) ґрунтується на зборі та аналізі інформації про зміни у зовнішньому середовищі.

Метод побудови «дерева рішень» передбачає виділення доступного для огляду кількості розглянутих варіантів ситуації і полягає у визначенні вірогідності їх реалізації та визначення кількісних і якісних параметрів ризику, на основі яких прогнозуються ключові події, що слугують базою для вибору прийнятного варіанту розвитку ризику.

Метод «Монте-Карло» є методом формалізованого опису невизначеності, застосовуваним в найбільш складних для прогнозування ситуаціях і заснованим на імітаційному моделюванні.

Перераховані методи застосовують при відсутності необхідної статистичної інформації, що дозволяє визначити ймовірність настання несприятливої події [1].

Після виявлення можливих фінансових ризиків, з якими може зіткнутися фірма в процесі здійснення фінансової діяльності, після визначення факторів, що впливають на рівень ризику, та оцінки



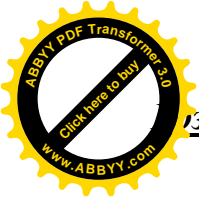
ризиків, а також виявлення пов'язаних з ними потенційних втрат перед підприємницької фірмою стоїть завдання розробки програм мінімізації фінансових ризиків. Спеціаліст по ризику повинен прийняти рішення про вибір найбільш прийнятних шляхів нейтралізації фінансових ризиків, тобто вибрати найбільш прийнятний метод зниження ризику.

Наприклад, ухилення від ризику – це найбільш просте і радикальне напрямом нейтралізації фінансових ризиків. Воно дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних з фінансовими ризиками, але, з іншого боку, не дозволяє отримати прибутки, пов'язаної з ризикованою діяльністю. Але, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим, до того ж, ухилення від одного виду ризику може призвести до виникнення інших .

Не від усіх видів фінансових ризиків фірмі вдається ухилитися, більшу частину з них доводиться брати на себе. Деякі фінансові ризики приймаються, тому що несуть в собі потенціал можливого прибутку, інші приймаються в силу їх неминучості. При прийнятті ризику на себе основним завданням фірми є вишукування джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. У даному випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику і як наслідок - несення втрат . Якщо ресурсів, що залишилися у фірми недостатньо, це може призвести до скорочення обсягів бізнесу [2].

Існують і так звані попереджувальні методи нейтралізації фінансових ризиків. Ці методи, як правило , трудомісткі і вимагають великої попередньої аналітичної роботи, від повноти і ретельності якої залежить ефективність їх застосування. До таких методів відносяться:

- стратегічне планування діяльності підприємницької фірми;
- забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за рахунок врахованої в контрактах системи штрафних санкцій;

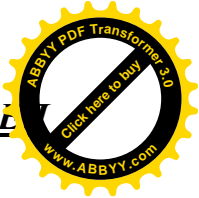
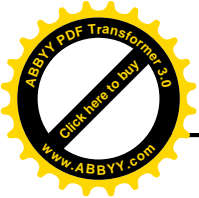


- скорочення переліку форс-мажорних обставин в контрактах з партнерами;
- вдосконалення управління оборотними коштами підприємства;
- збір та аналіз додаткової інформації про фінансовий ринок;
- прогнозування тенденцій змін зовнішнього середовища і кон'юнктури фінансового ринку [3].

Під фінансовим ризиком розуміється вірогідність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення фінансової діяльності. Можливість використання кожного з методів нейтралізації фінансового ризику, залежить від досвіду діяльності і можливостей фірми. Для отримання більш ефективного результату, як правило, використовується не один, а сукупність методів, які можуть бути істотно доповнені з урахуванням специфіки фінансової діяльності окремих фірм і конкретного складу портфеля їх фінансових ризиків.

Література

1. Методичні основи аналізу ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.financelands.ru/glops-581-1.html>. – Назва з екрану.
2. Трен'єв М. М. Управління фінансами : Навчальний посібник / М. М. Трен'єв. – М. : Фінанси і статистика, 2009. – 496 с.
3. Лапуста М. Ризики у підприємницькій діяльності [Текст] / М. Лапуста. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 553 с.



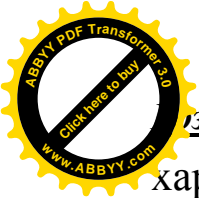
ПІДСИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Скребутенас М.С., студентка ОКР «спеціаліст»,
Тельнова Г.В., д.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

У сучасних умовах господарювання ефективність функціонування всієї економічної системи та дії її суб'єктів не можуть бути повністю визначені та розраховані, тобто діяльність кожного підприємства завжди пов'язана із ризиком та можливими втратами. Діяльність підприємств супроводжується постійними змінами економічної ситуації, здатної вплинути на розвиток несприятливих ситуацій. Успішна діяльність підприємств неможлива без своєчасного виявлення й відповідного правильного управління негативними факторами, які ведуть до збою у виконанні намічених цілей. Тому для ефективного функціонування підприємства необхідно враховувати ризики. Управління ризиком у системі ринкових відносин представляється об'єктивно необхідною задачею, вирішення якої вимагає нових підходів щодо вдосконалення теоретико-методологічних засад і розширення практики застосування. У зв'язку із цим, питання створення ефективної підсистеми ризик-менеджменту є невід'ємною частиною побудови сучасної системи фінансового управління підприємства.

Мета дослідження – визначення місця та ролі ризик-менеджменту в системі фінансового менеджменту підприємства.

Наукова література по-різному тлумачить поняття управління ризиком, визначає його риси, властивості, елементи, функції та етапи [1]. Неоднозначність підходів пояснюється використанням різних методичних засад при вивченні цієї проблеми, оскільки управління ризиком – складне багатоаспектне і багаторівневе явище, яке



характеризується складовими, що мають різноспрямований вплив на об'єкт управління.

Найбільш поширеним є визначення ризик-менеджменту як системи управління ризиком та економічними, точніше фінансовими відносинами, які виникають у процесі управління [2].

Підсистема управління ризиком має певну специфіку, що знаходить своє відображення в основних етапах управління ризиками:

- визначення цілей й завдань управління ризиком залежно від позначених цілей функціонування підприємства у цілому, а також обрання політики управління ризиком;

- розробка стратегії управління ризиком;

- одержання й обробка інформації про зовнішнє й внутрішнє середовище підприємства, тому що на підприємстві, безумовно, повинна формуватися необхідна база даних по ризиках і заходах щодо управління ними;

- оцінка ризику, формування критеріїв можливості й доцільності застосування того або іншого методу оцінки;

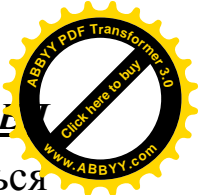
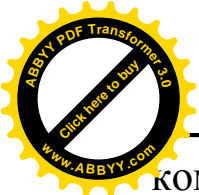
- виявлення й аналіз причин, по яких можливі фінансові втрати;

- оптимізація ризиків, тобто виявлення й усунення тих факторів, на які може вплинути підприємство з метою мінімізації ризику;

- проведення антиризикових заходів, аналіз й оцінка ефективності їх проведення, зіставлення ефекту від проведеного заходу й вартості його здійснення.

Після проведення оцінки з антиризикових заходів необхідно знову звернутися до етапу вироблення цілей і при необхідності скорегувати процес ризик-менеджменту.

Підготовка рішень, що регламентують процеси управління ризиком, організація інформаційно -методичного забезпечення цих процесів, а головне – контроль за їх виконанням мають бути прерогативами служби ризик-менеджменту. Інтеграція ризик-менеджменту в загальний процес управління виражається, зокрема, в тому, що до управління ризиком залучаються практично всі підрозділи

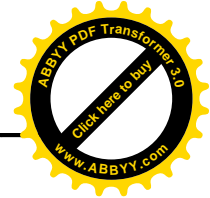
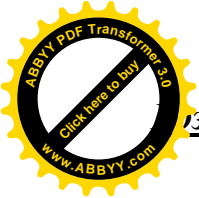


компанії. При цьому, за службою ризик-менеджменту залишаються функції координації и контролю, а також консолідація і аналіз інформації ризикованих подій і розробка необхідних дій з їх усунення або мінімізації їх впливу [3].

Ризик-менеджмент спрямований на ідентифікацію ризиків, їх аналіз та оцінку, а також на розробку заходів, направлених на боротьбу з ризиками з метою отримання найбільшого прибутку за оптимального для суб'єкта господарювання рівня ризику. Для вирішення означених завдань необхідним є тісний зв'язок підсистеми ризик-менеджменту із іншими підсистемами та функціями фінансового управління.

Література

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
2. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності' 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/1261/95.pdf?sequence=1>. – Назва з екрану.
3. Головач Т. В. Ризик-менеджмент: зміст і організація на підприємстві / Т. В. Головач, А. Б. Грушевицька, В. В. Швид // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т.1. – С. 163.



ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

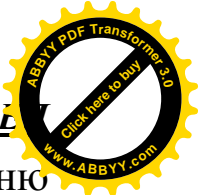
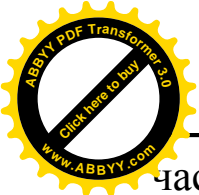
*Слайковська Л.О., директор
ТОВ «Швейне об'єднання «Робочий Стіль»,
м. Донецьк, Україна*

Сьогодні економіка України переживає складний період: недоліки законодавства, економічні реформи уряду, застарілі техніка і технологія, некомпетентність персоналу – все це залишає свій відбиток на діяльності підприємства в цілому, і на його розвитку. Тому успішне функціонування і економічний розвиток українських підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки. Важливим аспектом для ефективного управління є розуміння економічної безпеки підприємства як складного явища. Тому проблема пошуку і впровадження в практику нових форм і методів управління, розробка стратегії економічної безпеки підприємств дозволили б підготувати і реалізувати відповідні програми дій по нейтралізації зовнішніх і ліквідації внутрішніх постійно виникаючих загроз.

Специфічне економічне, політико-правове поле, відмітний соціокультурний фон і жорстка конкурентна боротьба на зовнішніх ринках суттєво впливають на стан економічної безпеки експортної і імпоротної діяльності українського підприємства. Реалізація ефективних заходів щодо мінімізації негативного впливу загроз економічній безпеці зовнішньоекономічної діяльності підприємств об'єктивно вимагає проведення комплексних досліджень з її забезпечення.

Метою дослідження є розробка моделі забезпечення економічної безпеки ТОВ «Швейне об'єднання «Робочий Стіль» при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасний стан світової економіки та ринкової кон'юнктури будь-якої держави набувають все більшої динамічності та змінюваності під



час свого розвитку, що сприяє подальшому поширенню нестабільності та змінюваності на зовнішні та внутрішні умови функціонування підприємства. Сучасне підприємство функціонує в швидко змінюваних умовах, пристосування до яких стає надзвичайно важливим для виживання підприємства на ринку.

В найбільш широкому розумінні поняття «безпека» передбачає насамперед захищеність будь-якого суб'єкта від зовнішніх та внутрішніх погроз.

Системою економічної безпеки підприємства (СЕБП) є комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз.

До основних завдань СЕБП будь-якої комерційної структури відносяться: захист законних прав та інтересів підприємства та його працівників; збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки; своєчасне виявлення можливих прагнень до підприємства та його працівників з боку джерел зовнішніх загроз безпеки; недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, організованої злочинності і окремих осіб з протиправними намірами; протидія технічному проникненню в злочинних цілях; виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства в збиток його безпеки; забезпечення збереження матеріальних цінностей та відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства; збір необхідної інформації для вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії; формування у населення і ділових партнерів сприятливого думки про підприємстві, яке сприяє реалізації планів економічної діяльності та статутних цілей; відшкодування матеріальної та моральної шкоди, завданої внаслідок неправомірних дій організацій і окремих осіб; контроль за ефективністю функціонування системи безпеки, удосконалення її елементів.

На рисунку представлена схема боротьби із загрозами економічної безпеки підприємства [1, с. 117-127], яку можна вважати похідною моделлю для розбудови системи економічної безпеки підприємства.

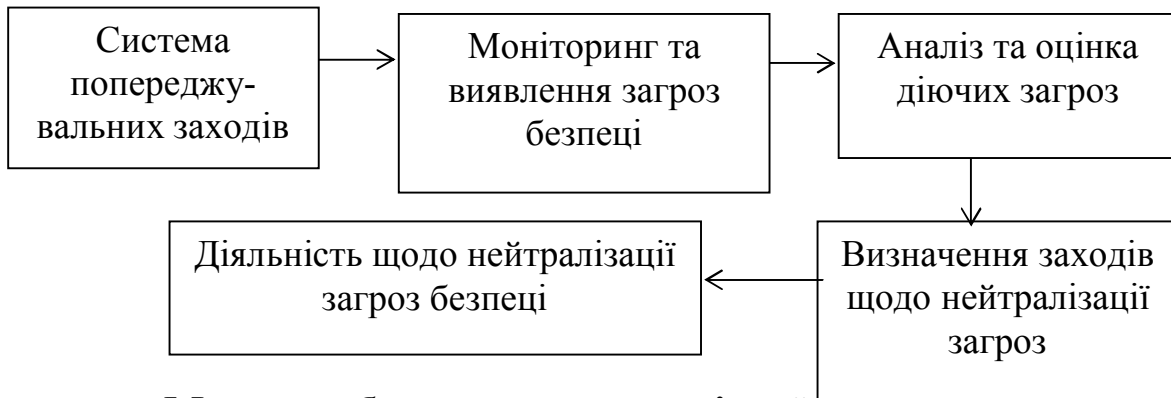


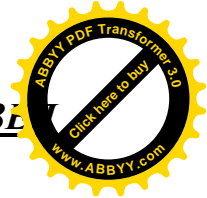
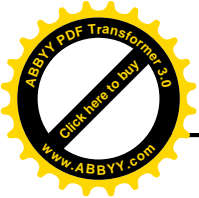
Рисунок – Модель забезпечення економічної безпеки підприємства

Економічна безпека підприємства і його управління ґрунтується на успішному функціонуванні і розвитку підприємства за всіма сферами його діяльності і впливу. Управління економічною безпекою підприємства повинно розглядатися керівником як динамічний процес, а не статичне явище, у зв'язку з цим діяльність служби економічної безпеки, її структура і методи роботи визначаються особливостями самого підприємства та зовнішнього середовища, з яким вона взаємодіє.

Таким чином, основна робота системи економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на попереджувальній моделі, але якщо вплив загрози неможливо попередити, тоді слід мінімізувати заподіяний збиток з допомогою моделі активного реагування. І за результатами проведених робіт слід удосконалити і виправити методи попереджувальних заходів для запобігання збитку в майбутньому, адже попередити негативні прояви легше ніж боротися з їх наслідками.

Література

1. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. пос. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.



ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗЕД В ТЕНДЕРНИХ ОПЕРАЦІЯХ

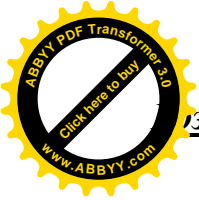
*Табацька К.О., директор ТОВ «Елміко»,
Кулешова Л.В., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Тендери є важливим інструментом сучасного механізму ринкового господарства, вони сприяють розвитку внутрішньої торгівлі, яка, у свою чергу, є засобом забезпечення більш високих темпів зростання національної економіки.

Соціально-економічний розвиток України не можливий без повноцінного функціонування механізму державних закупівель, що забезпечує взаємодію між усіма інституційними одиницями економічної системи. Тендер є індикатором економічної цивілізованості країни, оскільки через ступінь розвитку механізму державних закупівель можна визначити рівень розвитку всієї економічної системи.

Удосконалення внутрішньої системи держзакупівель, що пов'язана із завданнями модернізації та технічної реконструкції української економіки, дозволить мобілізувати закордонні ресурси, перш за все новітнє інвестиційне обладнання, технології та ноу-хау, в інтересах зміцнення національної конкурентоспроможності та забезпечення інноваційноорієнтованого зростання. Саме тому дослідження механізмів проведення тендерних процедур, регламентуючої бази їх здійснення, особливостей організації, узагальнення міжнародного та національного досвіду проведення торгів сьогодення набуває особливої актуальності.

Метою дослідження є визначення особливостей участі підприємств, які приймають участь у ЗЕД в тендерних операціях.



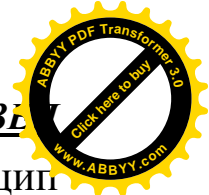
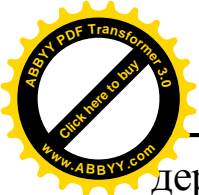
Тендери необхідні і замовникам і учасникам: першим задля отримання можливості кращого вибору; другим - надає можливість для демонстрації свого професійного рівня, для отримання замовлення і, надалі, використовувати факт перемоги у тендері як елемент самореклами.

Сутність процесу закупівлі протилежна процесу здійснення продажів. Основне завдання служби закупівель – організація закупівлі товарів за мінімально можливою вартістю з одночасним дотриманням усіх встановлених норм і умов. При організації закупівельного процесу важливу роль відіграє не тільки наявність і встановлена ціна товару, а й час і умови постачання товарів замовнику, дозволені форми сплати постачань, репутація і авторитет продавця на ринку, ступінь надійності компанії-продавця, які є запорукою якості товарів. Оптимальний баланс наведених факторів сприяє організації взаємовигідного закупівельного процесу.

На сьогоднішній день ринкова економіка створила широкі можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Розглянемо детальніше особливості реалізації імпортованої продукції на ринку України з використанням тендерних операцій на прикладі ТОВ «Елміко».

ТОВ «Елміко» є одним з провідних підприємств в області постачання низьковольтного і високовольтного електроустаткування заводів-виробників України, Росії, Франції, Німеччини, Фінляндії: Schneider Electric, ABB, Nokian Capacitors, Raychem, Siemens та ін. ТОВ «Елміко» здійснює зовнішньоекономічну діяльність шляхом імпортування товарів та їх реалізації на території України. Для цього існує безліч способів, проте підприємство переважно встановлює зв'язок з клієнтами шляхом участі в тендерах.

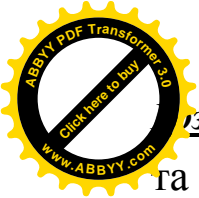
Україні притаманна децентралізована модель тендерних закупівель. За останні декілька років Верховною Радою України прийнято ряд нормативно-правових документів, що регулюють механізм закупівель. Основним документом є Закон України від 22.02.2000 р. № 1490-III «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за



державні кошти». В основі даного Закону лежить принцип раціонального та ефективного використання бюджетних коштів та глобального впровадження у сферу закупівель товарів, робіт та послуг для державних потреб єдиної структурованої системи, що базується на суспільно визнаних опорах ринкової економіки: конкуренції, прозорості, недискримінації та децентралізації. Спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади, який контролює і координує державні закупівлі, є Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. Мінекономіки проводиться робота щодо адаптації чинного законодавства у сфері державних закупівель до вимог СОТ та ЄС. Мінекономіки активно співпрацює з міжнародними експертами Світового банку, Європейської комісії, програми SIGMA, Проекту сприяння інвестиціям (USAID-TIBA), проекту СТА з питань вдосконалення нормативно-правової бази системи державних закупівель в Україні та вивчення досвіду міжнародної практики у цій сфері. Тендер – це здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця тендеру згідно з процедурами (крім процедури закупівлі в одного учасника). Предмет закупівлі товарів і послуг визначається замовником на основі Державного класифікатора продукції [1].

Закупівля товарів, робіт і послуг здійснюється виключно у безпосередніх виробників товарів, виконавців робіт і надавачів послуг або їх офіційних представників (дилерів, агентів, дистриб'юторів тощо). Оголошення про заплановану закупівлю чи про проведення попередньої кваліфікації публікується безоплатно в інформаційному бюлетені «Вісник державних закупівель», що видається уповноваженим органом, та безоплатно розміщується на веб-порталі з питань державних закупівель, створеному уповноваженим органом [2].

Для організації та проведення процедур закупівель замовник утворює тендерний комітет на засадах колегіальності у прийнятті рішень, відсутності конфлікту інтересів членів тендерного комітету



звіт про ЗЕД в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів

та їх неупередженості. Всі тендерні пропозиції учасників, які відповідають кваліфікаційним вимогам допускаються до оцінки.

Основними замовниками продукції для ТОВ «Елміко» є: Державне підприємство «Національна енергетична компанія «Укренерго»; ДП «УКРЗАЛІЗНИЧПОСТАЧ»; ТОВ «Сервіс-Інвест».

Розглянемо схему, за якою відбувається тендер, та участь у ньому Товариства, на прикладі одних із останніх торгів (рис.).

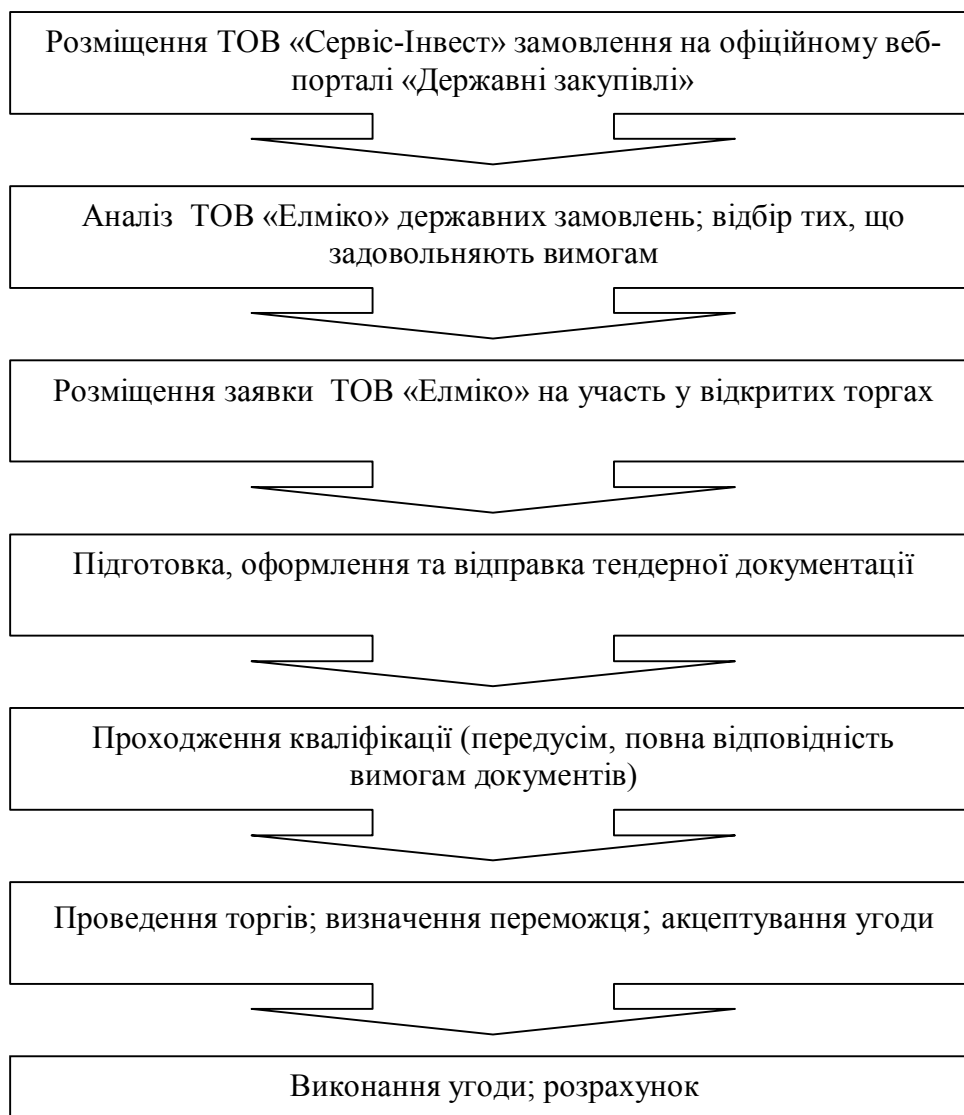
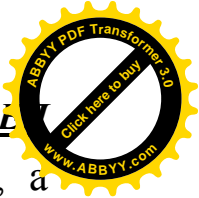
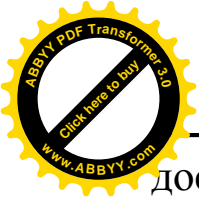


Рисунок – Механізм проведення тендеру

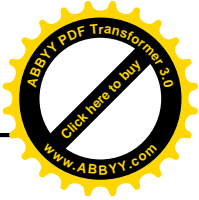
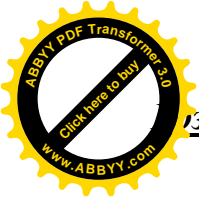
Таким чином, використовуючи тендер як основний спосіб пошуку потенційних партнерів та споживачів, ТОВ «Елміко» зміцнює свої позиції на ринку електроустаткування. Цього вдається



досягти насамперед завдяки конкурентним перевагам продукції, а саме – майже ідеальному співвідношенню ціна / якість.

Література

1. Офіційний веб-портал з державних закупівель/[Електронний ресурс] – Режим доступу: // <https://tender.me.gov.ua/EDZFrontOffice>. – Назва з екрану.
2. Науменко С. М. Тендерні операції у національній економіці: світовий і вітчизняний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://professura.at.ua/publ/tenderni_operaciji_u_nacionalnij_ekonomici_svitovij_i_vitchiznjanij_dosvid/1-1-0-59. – Назва з екрану.



Секція 4

РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ПОТЕНЦИАЛА

*Агафоненко О.Ю., к.э.н., доцент,
Донецкий государственный университет управления,
г. Донецк, Украина*

Конъюнктура инвестиционного рынка региона всецело влияет на инвестиционную привлекательность. Исследуя позицию ученых-экономистов на сущность категории «инвестиционная привлекательность» возникает достаточно много дискуссий о взаимоотношении категорий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный климат», при этом можно выделить два основных существующих подхода:

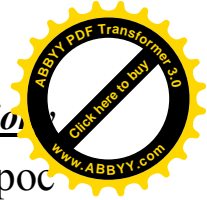
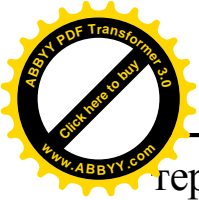
инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат рассматриваются как тождественное понятие;

инвестиционный климат является более емкой категорией по отношению к инвестиционной привлекательности. Инвестиционная привлекательность тождественна понятию инвестиционный климат и включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Поэтому хотелось бы более подробно остановиться на исследовании второго подхода.

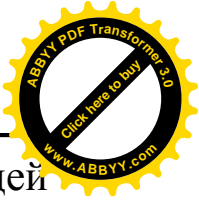
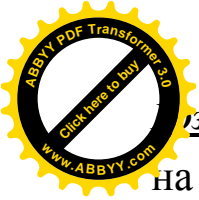
Целью исследования является определение и особенности инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала.

Инвестиционная привлекательность региона тесным образом пересекается с региональным инвестиционным потенциалом. Региональный инвестиционный потенциал представляет собой основные макроэкономические характеристики, насыщенность



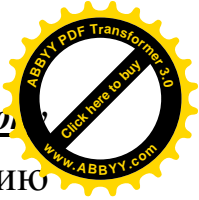
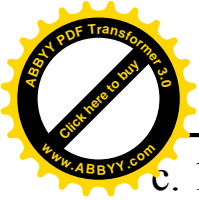
территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели [1, с. 75]. Если попытаться сравнить основные показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность регионов и региональный инвестиционный потенциал, то в количественном отношении к первым относятся десять, а ко вторым – восемь показателей. По существу для оценки инвестиционной привлекательности регионов используют: эффективность экономики, политический климат, состояние задолженности, отношения собственности и монополизм, кредитоспособность, доступность банковского капитала, экологическая и демографическая ситуации, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств. В то же время для оценки регионального инвестиционного потенциала применяют показатели: обеспеченности балансовыми запасами основных видов природных ресурсов, трудовых ресурсов и их образовательного уровня, результатов хозяйственной деятельности в регионе, уровня развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса, развития ведущих рыночных институтов, экономико-географического положения региона и его инфраструктурной обеспеченности, налоговой базы и прибыльности предприятия региона, совокупной покупательной способности населения региона. Как видим, для оценки инвестиционной привлекательности региона и регионального инвестиционного потенциала оперируют практически одними и теми же показателями, что делает весьма близкими между собой эти два понятия.

В отечественной литературе существует два подхода к анализу и прогнозированию территориальной структуры инвестиций. Один из них (воспроизводственный подход) базируется на парадигме комплексного развития регионов, предполагающей «разностороннее, пропорционально взаимосвязанное развитие всех отраслей хозяйства экономического района, обеспечивающее быстрые темпы роста производительных сил и высокий уровень эффективности общественного производства» [2, с. 53]. Другой подход основывается



на концепции инвестиционного климата, учитывающей «совокупность объективных и субъективных условий, способствующих (тормозящих) процессу инвестирования народного хозяйства» [3, с. 636]. Воспроизводственный подход подразумевает, что в регионе существует более или менее замкнутый инвестиционный цикл и масштабы и эффективность инвестиций в экономику региона определяются экономическим и финансовым положением отдельных субъектов хозяйствования существующей эффективностью функционирования инфраструктуры региона, структурой экономики и инвестиций в накопления и др. В то же время концепция инвестиционного климата рассматривает регион как некоторую экономическую систему, открытую для внешних инвестиций, объемы поступления которых в полной мере зависят от привлекательности данного региона для инвесторов.

И в первом, и во втором случаях регионы выступают как конкурирующие субъекты по привлечению и использованию инвестиционных ресурсов. Только в первом случае источником (точнее собственником) таких ресурсов является государство, которое стимулирует сбережения и накопления, оказывает всяческое содействие формированию и аккумуляции инвестиционных ресурсов, а во втором – таким источником становятся все, кто имеет в свободном распоряжении необходимые инвестиции, в том числе и зарубежные участники. На сегодняшний день выдвинута гипотеза мобильности инвестиционных ресурсов, согласно которой «существуют эффективные механизмы аккумуляции инвестиционных ресурсов и собственно инвестирования в конкретные проекты; нет существенных барьеров между регионами и отраслями; инвесторы обладают достаточной информацией о всех видах ресурсов, эффектов и рисков в любом регионе страны; при выборе региона инвестирования они руководствуются только соображениями эффективности и риска; процесс инвестирования носит массовый характер, т.е. отдельные проекты не могут существенно исказить общей картины распределения инвестиций по территории страны» [4,

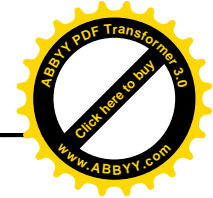
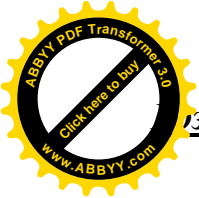


с. 115]. Данная гипотеза в полной мере раскрывает концепцию инвестиционного климата и позволяет рассматривать его как действенный инструмент определения конкурентоспособности регионов в современных условиях.

Инвестиционная привлекательность региона зависит от инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, каждый из которых оказывает свое воздействие на характер протекания инвестиционного процесса. Основным назначением обеспечения активности инвестиционного процесса является придание пропорциональности и сбалансированности региональной экономической системы в двух срезах – отраслевом и территориальном. При этом мультипликативный эффект от увеличения объемов инвестиций тем больше, чем теснее они связаны с отечественными производителями и их местом на внутренних рынках.

Литература

1. Лексин В. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России (вводная лекция предлагаемого учебного курса) / В. Лексин // Российский экономический журнал. – 2003. – №9-10. – С. 64-86.
2. Инструментарий экономической науки и практики: Научно-популярный справочник / А. М. Румянцев, Е. Г. Яковенко, С. И. Янаев. – М. : Знание, 1985. – 304 с.
3. Економічна енциклопедія : У 3-х томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
4. Клисторин В. И. Подходы к оценке инвестиционной активности в регионах России / В. И. Клисторин, Д. С. Сандер // Регион: экономика и социология. – 2003. – № 1. – С.113-132.



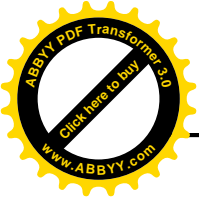
ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*Антоненко К.І., студентка ОКР «спеціаліст»,
Арчікова Я.О., к.е.н.,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

В умовах ринкової економіки основним показником ефективності діяльності підприємства є прибуток. Прибуток становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами. Для підприємницької структури він одночасно є і метою, і результатом, і стимулом, і чинником економічної безпеки. Оскільки прибуток – основний результативний показник діяльності підприємства, тому важливо виявити його залежність від різноманітних факторів та оцінити їх вплив на прибуток.

Мета дослідження – огляд факторів, що впливають на формування прибутку підприємств у сучасних умовах.

Прибуток характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової. Крім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави: у доходи бюджету здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольняти не тільки фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.



Прибуток, як економічний показник, являє собою різницю між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції. Для розвитку теорій і практики формування та використання прибутку великий внесок вклали такі вітчизняні вчені, як Збарський В., Мазур Н.А., Ситник В.П., М. Білик, І. Бланк, Г. Кірейцев, Г. Савицька та інших.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Отримання доходів – виручки від реалізації продукції (робіт послуг) – свідчать про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, що вона відповідає вимогам попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями, які підтверджують конкурентоспроможність підприємства [1]. Підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Додатковий продукт – це вартість створювана безпосередніми виробниками понад вартість необхідного продукту [2].

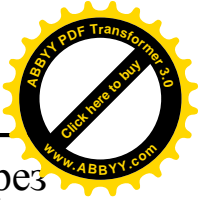
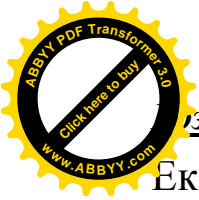
На прибутковість підприємства впливають різноманітні фактори, які можна розподілити на дві великі групи:

- зовнішні;
- внутрішні.

До зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій тощо. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток.

Внутрішні фактори поділяють:

- виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні.



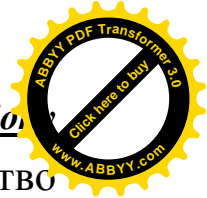
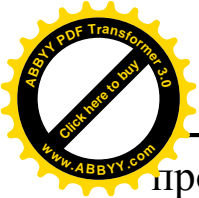
Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресив-них видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу. Зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів.

- до невиробничих факторів належать постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо [3].

Таким чином, основними шляхами збільшення величини прибутку підприємства в умовах ринкової конкуренції є зростання доходу за рахунок збільшення обороту продукції, зниження собівартості продукції, зменшення інших витрат.

Для розвитку та нормального функціонування прибутки підприємства повинні завжди збільшуватися. Найважливішими факторами зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, упровадження науково-технічних розробок, а, отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального перетворення в життя зазначених факторів [4].

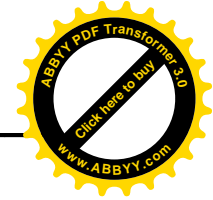
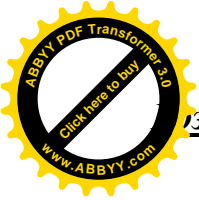
Прибуток є основними показниками ефективності роботи підприємства, який характеризує інтенсивність господарювання. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Збільшення прибутку, можливе за рахунок нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів; здійснення заходів щодо підвищення



продуктивності праці працівників; зменшення витрат на виробництво продукції; кваліфікованого здійснення цінової політики, покращення системи маркетингу на підприємстві тощо.

Література

1. Турчиняк Ю. Б. Прибуток підприємства та чинники, що впливають на його розвиток / Ю. Б. Турчиняк // Науковий вісник. – 2008. – С. 272-274.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
3. Чистий прибуток підприємства. Фактори, що впливають на його формування [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://lubbook.net/book_359_glava_48_48._CHistijjpributok_p%D1%96d_pri.html. – Назва з екрану.
4. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О. В. Павловська // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 54-60.



СТАБІЛІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ: ПІДХОДИ В РОБОТІ З ПОЗИЧАЛЬНИКАМИ

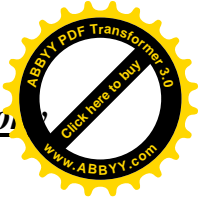
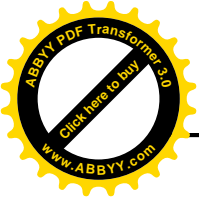
*Дятлова Ю.В.,
к.е.н., головний спеціаліст
Донецька дирекція ПАТ «Банк Форум»,
м. Донецьк, Україна*

Діяльність банківських установ з кредитування суб'єктів господарювання є однією з найважливіших для розвитку національної економіки. В умовах дефіциту власного капіталу комерційні банки намагаються структурувати свій кредитний портфель, який забезпечить плановий рівень прибутковості у сфері кредитування і водночас утримає рівень кредитного ризику в допустимих межах, визначених кредитною політикою, і отримати прибуток від операцій. Для ефективного функціонування банку необхідними є не тільки оптимальний кредитний портфель, але й його реалізація з точки зору перспектив погашення та наслідків непогашення за кредитами.

Метою дослідження є розробка підходів у роботі з позичальниками та заходів впливу на боржників для стабілізації кредитного портфеля банку в умовах обмежених ресурсів.

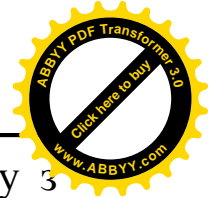
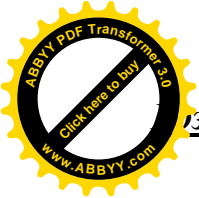
У роботі з позичальниками для контролю над погашенням кредитів банку їх можна поділити на певні категорії за характеристикою їх платежів, перспектив та можливих наслідків (табл. 1).

При розгляді ситуацій впливає, що при будь-яких з них банку вигідніше «підвищувати» категорію боржника, щоб не доводити до дефолту (фіксація збитку) по кредиту. Збиток може виражатися у списанні заборгованості при неможливості стягнення, або у величезному дисконті при продажу проблемної заборгованості колекторським агентствам. Крім того, при дефолті по кредиту в банку виникають додаткові витрати, особливо на стягнення заборгованості в судовому порядку, із залученням служби виконання, реалізацією предметів застави і т.п.



Таблиця 1 – Категорії позичальників

Категорія позичальників	Характеристика	Перспективи	Наслідки
А – сумлінні	АА – погашають в строк	ААА – продовжать погашати в строк	
	АВ – тимчасові труднощі (допускають короткочасні прострочення платежів)	АВА – повернуться у графік при поліпшенні матеріального становища	
		АВС – перестануть платити через погіршення матеріального становища	Заморожування коштів на рахунках обов'язкового резервування
	АС – платили в термін до моменту звільнення, в даний час не платять	АСА – повернуться у графік при поліпшенні матеріального становища	Вивільнення коштів з рахунків обов'язкового резервування
		АСВ – перейдуть у категорію «неплатоспроможні»	Заморожування коштів на рахунках обов'язкового резервування за підвищеною нормою
В – неплатоспроможні	ВА – з категорії «сумлінні» перешли в дану категорію через погіршення матеріального становища	ВАА – повернуться у графік через поліпшення матеріального становища	Вивільнення коштів з рахунків обов'язкового резервування і для сплати податку на прибуток.
		ВАВ – перейдуть у категорію ВВ	Зростання витрат на стягнення. Заморожування коштів на рахунках обов'язкового резервування за підвищеною нормою
		ВАС – дефолт по кредиту	Фіксація збитків. Припинення нарахування відсотків і сплати податку на прибуток. Високі витрати на стягнення
	ВВ – погашають кредит з частими затримками, викликаними нестабільними доходами або безвідповідальним ставленням до планування витрат	ВВА – повернуться у графік через поліпшення матеріального становища та / або реструктуризації	Вивільнення коштів з рахунків обов'язкового резервування і для сплати податку на прибуток. Зниження норми прибутку банку у зв'язку з реструктуризацією
В – неплатоспроможні		ВВС – дефолт за кредитом	Фіксація збитків. Припинення нарахування відсотків і сплати податку на прибуток. Високі витрати на стягнення
С – проблемні	СС – смерть, недієздатність, позбавлення волі позичальника і т.п. СС – шахраї: кредит отримували без наміру його повернути СС – жертви шахрайства: кредит виданий по втрачених документах чи т.п.	ССВ – спроби стягнення ССС – дефолт по кредиту	Заморожування коштів на рахунках обов'язкового резервування за підвищеною нормою. Фіксація збитків. Припинення нарахування відсотків і сплати податку на прибуток. Високі витрати на стягнення



З іншого боку, «підвищення» категорії, наприклад, у зв'язку з реструктуризацією заборгованості (зміна умов кредитного договору на користь позичальника – пролонгація, зниження процентної ставки, надання канікул по оплаті відсотків або основного боргу і т.п.), тягне за собою зниження прибутковості даного клієнта для банку.

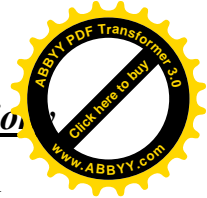
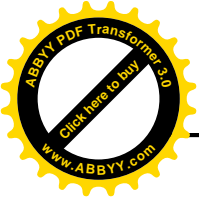
Банку необхідно передбачити момент, коли сумлінний позичальник тільки починає відчувати матеріальні труднощі (АВ), і не доводячи до ситуації (АС) спробувати зробити деякі кроки по зміцненню довіри до даного клієнта без зниження власної норми прибутку. На жаль, при масовому обслуговуванні банк може достовірно встановити лише категорію (АС) по ряду ознак у поведінці позичальника. З цього моменту всі превентивні або вимушені дії банку призводять до втрати прибутку, справа лише в кількісній оцінці цих втрат і перспектив отримання доходу.

Для запобігання настанню ризику дефолту та збереження лояльності клієнта можливим є застосування заходів впливу на боржників (табл. 2).

Таблиця 2 – Заходи впливу на боржника

Категорія боржника	Опис впливу
АА, АВ	Профілактичний контакт з метою підтвердити сумлінні наміри і платоспроможність. Запит в бюро кредитних історій
АВ, АС	Робота з поточною заборгованістю – нагадування по телефону і т.п.
ВА, ВВ, ВС	Позасудове стягнення – вимоги по телефону, особисті зустрічі з боржником, родичами
ВС, СС	Стягнення в судовому порядку (реалізація застави)
АС, ВА	Реструктуризація заборгованості (продовження терміну, зниження розміру щомісячних платежів, списання штрафних санкцій, зміна валюти кредитного договору)
ВА, ВВ, ВС	Дострокове припинення дії кредитного договору – вимога дострокового погашення кредиту
АВ	Вимога збільшення вартості заставного забезпечення по кредиту
ВС, СС	Цесія (продаж прав вимоги по кредиту іншим кредитним організаціям або колекторським агентствам)
СС	Списання безнадійної заборгованості

Запропоновані заходи із взаємодії з позичальниками та заходи впливу на боржників сприятимуть стабілізації кредитного портфеля банку на засадах запобігання настанню ризику дефолту та збереження лояльності клієнта.



СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РІВНЯХ

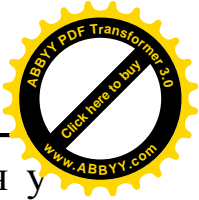
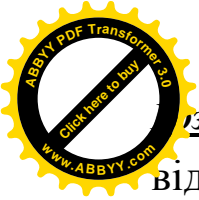
*Ковальова М.Л., к.е.н., викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Стан сучасної світової економіки характеризується збільшенням обсягів світової торгівлі, посиленням рівня міжнародної конкурентоспроможності та прагненням все більшої кількості країн до інтеграції в усіх сферах життя. Крім того, в усьому світі спостерігається чітка тенденція до процесів децентралізації та регіоналізації. Ці процеси певною мірою стосуються й зовнішньоекономічної діяльності, від ефективності здійснення якої залежить стан економіки будь-якої країни світу. Як наслідок, виникає необхідність розробки заходів щодо підвищення експортно-імпоротної діяльності саме на регіональних рівнях.

Метою дослідження є дослідження та аналіз світового досвіду підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, передусім на регіональних рівнях.

Експорт займає одну з провідних статей прибутку господарства як країни в цілому, так й окремих регіонів. Для підвищення ефективності експортної діяльності велике значення має забезпечення належної взаємодії центральних і регіональних органів самоврядування у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю. Доречним в цьому випадку є досвід Канади, економіка якої значною мірою спирається на зовнішню торгівлю.

Експорт перш за все забезпечує робочі місця, тому як федеральний, так й уряди окремих провінцій прагнуть сприяти підвищенню обсягів експорту. Відмітимо, що до середини 90-х років 20-го століття експортна діяльність в Канаді характеризувалася

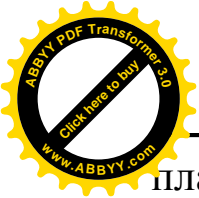


відсутністю координації з боку держави. Вертикальна організація у федеральному уряді означала, що двадцять різних підрозділів працювали самостійно для розвитку експорту. Не існувало також ніякого зв'язку між федеральним урядом і органами влади провінцій, що були близькі до малих і середніх виробників та експортерів. Канадська зарубіжна мережа торгових уповноважених працювала, керуючись пропозицією, чекаючи на прихід бізнесу до неї, замість того, щоб відшукувати потенційні ринкові можливості.

У 1995 році створений комітет «Командна влада» оприлюднив програму суттєвих змін до системи торговельного розвитку Канади, яка нині реалізується. Канадські торгові представники повинні виключно відшукувати сприятливі бізнесові можливості, під час використання яких канадські фірми матимуть порівняльну перевагу. Торгові представники мають бути підготовленими в питаннях ринкових досліджень і всебічно знати економіку Канади. Центр вивчення можливостей міжнародного бізнесу (в рамках департаменту закордонних справ) нині діє як центр для розвитку торгівлі. Цей Центр доводить міжнародну ринкову інформацію від торгових представників до фірм і промислових асоціацій у Канаді (особливо до малого та середнього бізнесу) [1].

Зазначимо, що даний механізм, хоч діє й порівняно недавно, вже має вагомі результати. Позитивне сальдо торговельного балансу Канади зросло, і експорт продовжує виступати рушійною силою канадської економіки. Кількість підприємств, приймаючих участь у зазначеній програмі, зростає.

Беручи в якості прикладу таку країну як США, відмітимо, що її економічному розвитку за останні два десятиріччя якісно змінилася роль зовнішніх економічних зв'язків. Володіючи величезним, багатогалузевим внутрішнім ринком при високому рівні забезпеченості сировинними ресурсами, США тривалий час були порівняно «закритою» в плані економіки країною. В США не однократно приймалися законодавчі акти протекціоністського характеру, які збільшували кількість товарів, оподаткованих митними



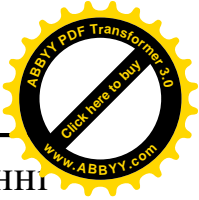
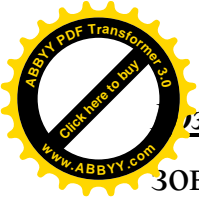
платежами, і розміри цих платежів. Американська держава постійно шукає оптимальні шляхи підтримки експорту і захисту національних виробників від зовнішніх конкурентів [2].

Якщо розглядати таку європейську країну як Італія, то необхідно відмітити, що італійській моделі властивий так званий «сімейний» тип власності, що супроводжується високим рівнем концентрації капіталу у верхній ланці виробничої структури при надзвичайному його розпорошенні в нижньому, базовому ешелоні. При цьому держава приймає пряму та активну участь у виробничому процесі; паралельно з цим йде прискорена модернізація соціальної сфери. Ще однією особливістю розвитку економіки Італії є експортна спеціалізація на галузях середнього технологічного рівня, включаючи деякі види послуг (туризм), при цьому спостерігається негативне сальдо в плані обміну технологією з країнами-лідерами. Разом з тим, у регіоні зберігаються національні особливості [2].

Окремо наголосимо, що обираючи той чи інший варіант політики підтримки експорту, необхідно провести ґрунтовний аналіз всіх факторів, які мають вплив на зовнішньоекономічну діяльність в регіоні, основні з яких наступні:

1. поточний стан експортно-імпоротної діяльності в межах регіонального господарства;
2. існуючі зв'язки між обслуговуючим і обробним секторами;
3. потенційних міжнародних ринків для експорту з боку суб'єктів малого та середнього бізнесу і того, які види бізнесу можуть найкраще конкурувати в межах певної ринкової ніші;
4. зовнішні і внутрішні чинники впливу на місцеві компанії-експортери. Зовнішні чинники включають умови міжнародної торгівлі, особливості бізнесового циклу, політику центральних органів влади та зміни на світових ринках, внутрішні – технології, людські ресурси, місцеву специфіку фінансового капіталу та менеджменту [1].

Більшість високорозвинених країн та країн з перехідною економікою застосовували на різних етапах свого розвитку схожу



зовнішньоекономічну політику, що полягала у стимулюванні експорту готової продукції, обмеженні вивозу сировини та заохочення імпорту комплектуючих, матеріалів для розвитку власної промисловості. При цьому обов'язково враховувались регіональні особливості розвитку, що мало своїми наслідками зростання обсягів експорту.

Література

1. Регіональне управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах інтеграції України в глобальний економічний простір : метод. рек. / О. О. Труш, В. В. Говоруха, С. В. Белан та ін. ; за заг. ред. О. О. Труша. – К. : НАДУ, 2010. - 36 с.

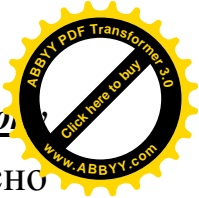
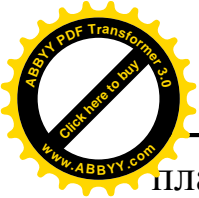
2. Скрябіна Д. С. Зарубіжний досвід державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Д. С. Скрябіна //Економічний вісник. – № 3. – 2011. – С. 23-25.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

***Кулик Є.І., к.е.н., доцент,
Наumenко С.М., к.держ.упр., доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна***

Посилення конкуренції на існуючих ринках змушує менеджерів використовувати сучасні технології управління. Особливо це стосується підвищення ефективності використання матеріальних і фінансових ресурсів компанії. Для оптимізації процесу прийняття управлінських рішень в цих областях використовують систему бюджетування та фінансового планування.

Сьогодні в Україні незначна кількість підприємств складає і використовує бюджети, більшість підприємств розробляє фінансові



плани, але ці дві форми фінансових планів кількісно і якісно відрізняються один від іншого. І навіть ті підприємства які застосовують систему бюджетування, за оцінками багатьох експертів, розглядають процес формування бюджетів, аналізу відхилень і узгодження бюджетів з системою мотивації.

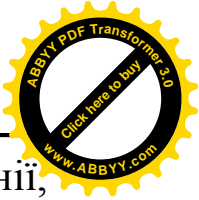
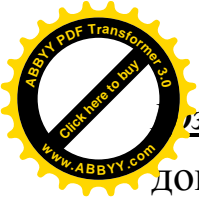
Таке штучно звужене розуміння системи бюджетування знижує важливість, в першу чергу, управлінського впливу, а саме того, заради чого формується будь-яка система управління. Бюджетування поза можливостей управлінського впливу обмежена технічною стороною планування і не приводить до якісних перетворень.

Мета дослідження полягає у виявленні проблем впровадження системи бюджетування та визначення основних напрямки їх подолання.

У процесі формування та реалізації процесу бюджетування перед керівництвом підприємства постає безліч питань і проблем, пов'язаних з організаційними та поведінковими аспектами. Одними з основних, ще до початкового етапу впровадження бюджетування, фахівці виділяють кілька взаємопов'язаних між собою проблем:

1. нерозуміння що таке бюджетування і для чого необхідно бюджетне планування;
2. незнання, якими засобами автоматизації, за допомогою яких інформаційних систем можна реалізувати бюджетування на підприємстві;
3. небажання витратити час і кошти на впровадження та подальше використання бюджетування;
4. небажання і протидія впровадженню бюджетування з боку співробітників і керівників відділів і філій, які будуть задіяні в процесі планування бюджету та реалізації поставлених завдань [1].

Перші дві проблеми випливають з недостатньої інформованості, проте, для їх вирішення існує достатня кількість інформації, наприклад в Інтернеті, або браку часу на спілкування з представниками ІТ-розробників, які професійно займаються впровадженням бюджетування на підприємствах. Експерти



допоможуть провести автоматизацію бюджетування в компанії, допоможуть побудувати або вдосконалити бізнес-процеси управління компанією і прийняття фінансових рішень. При необхідності вони також допоможуть скорегувати структуру компанії для більш ефективної роботи.

Для вирішення третьої проблеми менеджери підприємства самостійно в першу чергу повинні зрозуміти, які вигоди отримає підприємство від даного впровадження і коли вони це усвідомлять то перші дві проблеми можуть і не виникнути або знайдеться стимул для їх подолання.

З четвертою ж причиною необхідно боротися «вольовим рішенням» керівництву компанії, без якого, як показує практика, ніяке впровадження не може бути здійсненим. Ця причина обумовлена, по-перше, тим, що додається робота з планування. По-друге, за відсутності бюджетування процеси виконання навіть короткострокових планів залишаються непрозорими, а тому невиконання їх найчастіше залишається безкарним. По-третє, у ряді випадків мова йде про бажання працювати «не напружуючись», і не роблячи ніяких спроб підвищення ефективності своєї роботи.

Друга група проблем виникає у процесі впровадження бюджетування, зволікання у даному напрямку може призвести до формального підходу до цього процесу. У першу чергу необхідно мати чітке уявлення про основні етапи впровадження бюджетування в цілому.

Для кожного підприємства побудова бізнес-процесів фінансового планування та виконання планів, а також заходів, які вживаються для забезпечення їх виконання та підвищення ефективності роботи, є унікальними. Однак є загальні поняття, рекомендації та інструменти, що дозволяють стандартизувати ці процеси і домогтися максимальних результатів. Для цього, в першу чергу, необхідно провести аналіз поточних бізнес-процесів і по можливості максимально адаптувати загальні принципи бюджетування до особливостей підприємства. Нерідко при впровадженні

бюджетування підприємство не тільки отримує нові схеми взаємодії між підрозділами, відділами та філіями, а й чітко розподіляє права та обов'язки між підрозділами, отримавши важливу і корисну додаткову інформацію на основі проведеного обстеження.

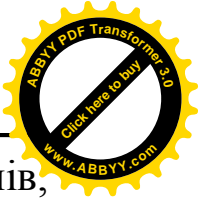
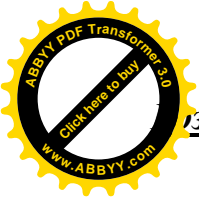
У загальному випадку впровадження системи бюджетування зазвичай розділяється на 6 етапів.

На першому етапі визначається мета підприємства, так як планування без визначення мети є безглуздом. Таким чином, бюджетування є інструментом виконання стратегії підприємства. За допомогою цієї технології забезпечується нерозривний зв'язок стратегічних цілей з планами, спрямованими на їх досягнення, реалізація планів оперативними процесами. Таким чином, грамотно сформована система бюджетування повинна допомагати не тільки вирішувати завдання оперативного управління, а й досягати стратегічних цілей, які ставить керівництво компанії.

На другому етапі формується фінансова структура підприємства. Основою постановки бюджетування є фінансова структура. Вона повинна відображати, перш за все, структуру бізнесу і видів діяльності, якими займається компанія. Тому для планування та контролю виробничої та фінансової діяльності підприємства його необхідно розділити на Центри фінансової відповідальності (ЦФВ). За кожним таким ЦФВ закріплюються певні функції (бюджети) і покладаються певні обов'язки ЦФВ можуть відповідати відділам або підрозділам підприємства, однак у ряді випадків в один ЦФВ може входити декілька підрозділів або навпаки, один підрозділ може входити в кілька ЦФВ. Прикладами ЦФВ можна назвати:

- центр витрат (ЦВ). У нього може входити кілька підрозділів, які не приносять прибутку, а тільки є споживачами ресурсів, наприклад, виробничі цехи, бухгалтерія, відділ кадрів тощо;

- центр доходів (ЦД), безпосередньо бере участь в отриманні прибутку. Характерним представником ЦД є служби збуту, відділи продажів і т.п.

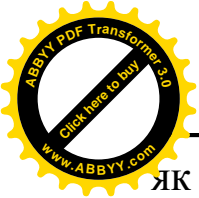


При необхідності в один ЦФВ може входити кілька підрозділів, які навіть територіально розташовуються в різних місцях, наприклад в різних містах, проте виконують однакові функції. Але, як це було сказано раніше, в більшості компаній один ЦФВ відповідає одному підрозділу або філії компанії – так простіше для невеликих компаній контролювати виконання бюджетів і делегувати відповідальність безпосередньо тим, хто втілює побудовані плани в життя. Якщо підприємство веде кілька бізнесів, які є відносно самостійними джерелами прибутку, то кожен бізнес повинен мати власні бюджети. Це необхідно для того, щоб правильно оцінити результати діяльності по кожному напрямку, забезпечити ефективне управління кожним з них [2].

На третьому етапі формується структура бюджетів підприємства, з урахуванням всіх нюансів і аналітик за якими надалі буде проводитися планування, лімітування і вироблятися аналіз виконання планів.

Одним з важливих ознак ефективної системи бюджетування на підприємстві є її «тотальне» поширення на всі рівні організаційної структури. Залучення до процесу бюджетування кожного співробітника, що відповідає за той чи інший «рядок» бюджету дозволяє вирішити кілька важливих завдань: зниження складності процесу бюджетування шляхом його децентралізації (надмірно централізований бюджет складно розробляти, коригувати і відслідковувати його виконання); підвищення відповідальності конкретних виконавців шляхом делегування їм повноважень і відповідальності за виконання певних показників бюджету; побудова ефективної системи мотивації, пов'язаної з фінансовими планами компанії [3].

Важливо розуміти, що бюджетування – це колективне планування, в якому беруть участь менеджери всіх рівнів управління. Послідовне узгодження планів на всіх рівнях організації подібно процесу укладання договору між «управлінцями» компанії про досягнення узгодженого результату. Тому бюджет можна визначити

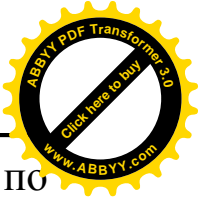
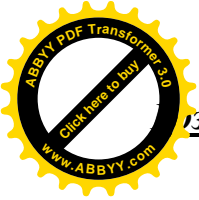


як договір між учасниками фінансового управління та фінансового прогнозування про узгоджені дії, спрямовані на досягнення цілей компанії.

На четвертому етапі формується обліково-фінансова політика організації, тобто правила ведення і консолідації бухгалтерського, виробничого й оперативного обліку відповідно до обмежень, прийнятих при складанні та контролі виконання бюджетів.

Дану політику підприємство визначає самостійно відповідним наказом чи розпорядженням з обов'язковим розкриттям в окремих розділах методичних принципів побудови бухгалтерського обліку, техніки його ведення та складання фінансової і статистичної звітності, організації роботи бухгалтерської служби. Формуючи обліково-фінансову політику, необхідно керуватися основними принципами бухгалтерського обліку та відповідності доходів і витрат, єдиного грошового вимірника та періодичності.

На п'ятому етапі проводиться розробка регламентів планування, що визначають процедури планування, моніторингу та аналізу причин невиконання бюджетів, а також поточної коригування бюджетів. Дуже важливо на цьому етапі визначити, на які фінансові показники орієнтується керівництво підприємства, які індикатори приймаються в якості критеріїв успіху діяльності компанії на період планування. Ці показники повинні бути пов'язані зі стратегічними цілями і визначені гранично конкретно. Наприклад, прибуток може бути довгостроковим або поточним, тому його потрібно зв'язати з тимчасовим періодом. Крім того, прибуток може бути маржинальним, валовим або чистим. Цей вибір визначає пріоритети для керівників компанії і менеджерів усіх рівнів. Крім того, фінансові показники повинні бути збалансовані, оскільки поліпшення одного показника часто веде до погіршення іншого. І, нарешті, показники повинні представляти систему, що охоплює всі елементи фінансової структури. Збалансована система цільових фінансових показників і обмежень складає «архітектуру» системи бюджетування, відповідно до якої розробляються бюджети.



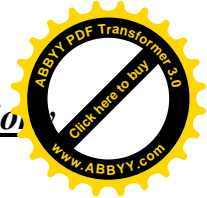
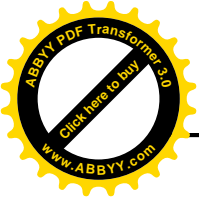
На шостому етапі виконуються безпосередньо роботи по складанню операційного та фінансового бюджетів на планований період, проведенню сценарного аналізу, коректуванню системи бюджетування за результатами аналізу її відповідності потребам.

Головними інструментами технології бюджетного управління є три основних бюджету: бюджет руху грошових коштів, призначений для управління ліквідністю; бюджет доходів і витрат, що допомагає управляти операційною ефективністю; прогнозний баланс, необхідний для управління вартістю активів компанії [4].

Основні бюджети складаються не тільки для компанії в цілому, а й для кожної бізнес-одиниці (центру прибутку), і представляють тільки «вершину айсберга» бюджетної системи, в яку входить безліч взаємопов'язаних операційних і допоміжних бюджетів. До того ж бюджетний процес повинен здійснюватися на регулярній основі, безперервно.

Таким чином розглянуті лише загальні положення концепції бюджетного управління, так як не існує будь-яких обов'язкових вимог до того, як потрібно використовувати бюджети для управління підприємством. На відміну від бухгалтерського обліку, тут немає затверджених рекомендацій і правил. Впровадження технології бюджетного управління – це творчий процес, в якому слід керуватися розумінням «механізмів» управління, знанням власного бізнесу і здоровим глуздом.

Бюджетування являє собою ефективний інструмент управління компанією. Щоб його використовувати, необхідно оволодіти методикою бюджетування і знати основні етапи його організації в компанії. Треба пам'ятати, що його постановка неможлива без впровадження системи оперативного управлінського обліку. Бюджетування нерозривно пов'язано і зі стратегічним управлінським обліком.



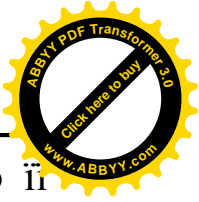
Література

1. Чибисов Ю. В. Бюджетирование в системе финансово-корпоративного менеджмента / Ю. В. Чибисов // Менеджер. – 2005. – № 2. – С. 137-142.
2. Иванов Р. Бюджетирование. Практические аспекты постановки задачи / Р. Иванов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 75-80.
3. Жарылгасова Б. Бюджетирование как информационная основа финансового менеджмента и внутреннего экономического контроля / Б. Жарылгасова / Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 3. – С. 60-67.
4. Пестравкин А. А. Бюджетирование: функции и факторы формирования / А. А. Пестравкин // Микроэкономика. – 2010. – № 5. – С. 139-145.

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Мякотіна Н.А., к.е.н., доцент,
Лоскутова В.В., к.держ.упр., докторант,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Оцінка людського капіталу сьогодення спрямована на визначення ступеня відповідності знань і навичок, що є у молодих фахівців, вимогам ринку праці. Висока фрагментованість українського ринку праці призводить до різноманітності вимог до претендентів конкретних позицій, що не дозволяє вичленити єдиний набір індикаторів запитаних знань і навичок; крім того уточнення подібних вимог передбачає проведення спеціального дослідження. В якості індикаторів людського капіталу запропоновано використовувати вміння, які характеризують рівень володіння знаннями і навичками



(наприклад, при проведенні самооцінки власної кваліфікації або її оцінки третьою стороною). Однак результати самооцінки є досить суб'єктивними індикаторами, крім того потребують проведення значних досліджень.

Мета дослідження – розглянути та проаналізувати ефективність введення корегуючого коефіцієнту оцінки людського капіталу – коефіцієнту «відповідного використання».

Оцінка людського капіталу за витратами на освіту хоч і дозволяє отримати результат у грошовому виразі, однак це ще не свідчить про його якісну характеристику, тим більш що кількісні зміни у даній сфері без забезпечення якісних перетворень не дають змоги досягти бажаного результату в країнах, що розвиваються, де на соціальні послуги й без того вже виділяється значна частка бюджетних коштів.

Оскільки для роботодавця заробітна платня відноситься до витрат виробництва, то така оцінка людського капіталу, безумовно, носить суто суб'єктивний характер, і, спираючись на прагнення роботодавця мінімізувати свої витрати, потребує введення корегуючого коефіцієнту – коефіцієнту «відповідного використання» ($K_{\text{вв}}$), який можна розрахувати як співвідношення знань, навичок і вмінь, що є мінімальними для виконання означених робіт, до ступеня відповідності рівня кваліфікації й застосування отриманих знань і навичок у виконуваних роботах за формулою:

$$K_{\text{вв}} = \frac{Q_{\text{зз}}}{Q_{\text{нз}}},$$

де $Q_{\text{нз}}$ – наявні знання;

$Q_{\text{зз}}$ – застосовувані знання.

Коефіцієнт відповідного використання визначається за результатами даних соціологічного опитування. Так, проведені дослідження довели, що переважна більшість респондентів (81,8%) пройшли курс навчання з якоїсь професії, ремеслу. З тих, хто проходив навчання, 90,5% змогли закінчити навчальні заклади.

Відзначено також тенденцію до збільшення чисельності тих, хто був змушений вчитися додатково, отримав другу освіту – таких серед респондентів 7,4%. Більшість з тих, хто навчався, по закінченні навчального закладу мають сертифікати та дипломи (від одного – 70,5% респондентів, до двох – 20,1%, три і більше – 7,3% респондентів) (табл. 1).

Таблиця 1 – Ступінь використання отриманих знань у своїй роботі, % до тих, хто відповів

Респонденти	Використання знань				
	Повністю	значною мірою	приблизно наполовину	незначно	відсутнє
Усього	38,3	36,1	11,3	8,0	6,3
За категорією населення					
Працівники промисловості	30,2	40,7	13,3	9,2	6,6
Працівники АПК	38,2	35,5	12,0	8,4	5,9
Працівники невиробничої сфери	47,6	32,9	8,1	6,1	5,3
Працівники сфери послуг	32,1	35,0	14,4	10,0	8,5
За статтю					
Жінки	40,4	33,8	10,5	8,0	7,3
Чоловіки	35,5	39,0	12,4	8,0	5,1

Більшість працівників різних галузей економіки, хто здобув професійну освіту (93,7%), використовують знання, що отримані в процесі освіти. Так, 38,3% працівників користуються набутим знанням повною мірою, 36,1% – значною, 11,3% – використовують знання наполовину, 8,0% – коли-не-коли користуються. А 6,3% респондентам набуті знання ніяк в роботі не згодилися. Таке становище справ означає, що у своїй роботі тільки вісім з десяти працівників користується професійними знаннями, що ним отримані у процесі освіти.

Більшість кваліфікованих респондентів, а саме 69,8%, зазначили, що їх кваліфікація за спеціальністю повністю відповідає роботі, що виконується ними; 11,0% – що кваліфікація не відповідає обов'язкам на роботі; 8,8% – що вимушені виконувати роботу нижче за їх кваліфікацію (табл. 2).

**Таблиця 2 – Відповідність рівня кваліфікації роботі,
% до тих, хто відповів**

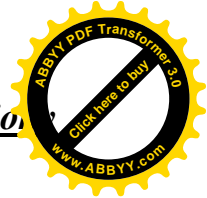
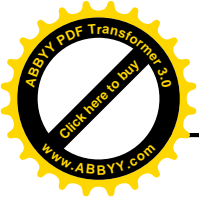
Респонденти	Відповідність рівня кваліфікації				
	не відповідає	значно вищий	відповідає	не достатньо	важко відповісти
Усього	11,0	8,8	69,8	2,5	7,9
За категорією населення					
Працівники промисловості	12,4	11,1	65,8	2,4	8,3
Працівники АПК	10,1	6,0	69,1	4,2	10,6
Працівники невиробничої сфери	10,1	7,3	74,2	2,2	6,2
Працівники сфери послуг	11,2	10,1	67,6	2,0	9,1
За статтю					
Жінки	11,8	7,9	69,4	2,7	8,2
Чоловіки	10,0	10,1	70,2	2,2	7,5

Означений коефіцієнт відповідного використання, розрахований за даними соціопитування в Україні, становить 0,088.

Отже, спостерігається підвищення мотивації респондентів відносно ступеня відповідності здобутій професії. Тих, кому дуже важливо слідувати основній професії при виборі роботи – 66,7%. Згідно відповідям респондентів, є потреба у вдосконаленні професійної освіти щодо врахування актуальних потреб економіки у робочій силі, яка має актуальні для сучасного ринку праці професії, а також адаптації наявних робітників до нових умов соціально-правового та економічного характеру, що допоможе підвищити конкурентоспроможність працівника на ринку праці та сприятиме підвищенню його доходів.

Література

1. Держаний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
2. The United Nations Department of Economic and Social Affairs – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.un.org. – Назва з екрану.



РОЗВИТОК РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

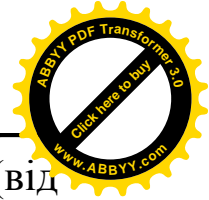
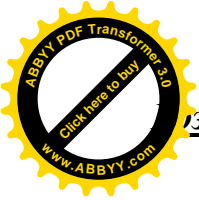
*Олейнікова С.С., к.держ.упр, доцент,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Сучасний розвиток світової економіки характеризується посиленням глобалізаційних та інтеграційних процесів. Значення діяльності транспорту в світовому господарстві неухильно підвищується, адже виявляється постійно діюча тенденція щодо перевищення темпів зростання міжнародної торгівлі над аналогічним показником промислового виробництва, яке безпосередньо відбивається на темпах зростання та обсягах міжнародного вантажообігу.

Проблемам розвитку транспортної галузі присвячені праці С. Євсєєва, Н. Ващенко, С. Засухи. Особливості формування транспортного комплексу розглядали такі науковці, як О. Агєєв, А. Кублій, І. Юхновський.

Мета дослідження – аналіз тенденцій розвитку ринку міжнародних транспортних перевезень.

Сьогодні важливу роль відіграє транспортна галузь, що забезпечує вільне пересування основних факторів виробництва, дає змогу здійснювати міжнаціональний товарообмін, опосередковуючи зовнішньоекономічні зв'язки країн. Проте динаміка розвитку транспортної галузі, віддзеркалюючи загальноекономічні тенденції, характеризується певною нестабільністю. Так, в 2011 р. відбулося зростання її розвитку, але у 2012 р. проблеми посткризового відновлення загострились, про що свідчить уповільнення зростання обсягів вантажних і пасажирських перевезень. Обсяги перевезень вантажів становили 644,9 млн. т. і не досягли рівня 2007 р. (708,7 млн. т.).



Залізничним транспортом було перевезено 89,1% вантажів (від рівня 2007 р.). У загальній структурі перевезень вантажів цей вид транспорту становив найбільшу частку (у середньому за аналізований період 71,7%), що має суттєвий вплив на динаміку перевезень вантажів у цілому по Україні.

В 2012 р. водним транспортом перевезено лише 32,5% вантажів у порівнянні з 2007 р. Частка перевезень цим видом транспорту у загальному обсязі вантажних перевезень на даний час становить близько 1%. Однак водний транспорту є перспективним для розвитку змішаних мультимодальних контейнерних перевезень.

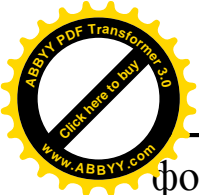
Обсяги переробки вантажів морськими та річковими портами скоротилися у 2012 р. на 9% порівняно з 2007 р. Це відбулося із-за скорочення обсягів переробки експортних вантажів внаслідок зміни у період світової фінансово-економічної кризи ринкової кон'юнктури на окремі види продукції, що виробляються в Україні, та через зменшення обсягів перевезень транзитних вантажів, які були спрямовані в обхід України.

Єдиним видом транспорту, за яким у 2012 р. досягнуто зростання обсягів перевезень вантажів на 5,5% (179,0 млн. т.) порівняно з 2007 р., був автомобільний.

Обсяги перевезень авіаційним транспортом не змінюються, починаючи з 2007 р., і становлять 0,1 млн. т. на рік.

Пасажирські перевезення в останні роки мають негативну динаміку майже за всіма видами транспорту, за винятком авіаційного. Так, у 2012 р. загальний обсяг перевезень пасажирів порівняно з 2007 р. скоротився на 17%, у т.ч. залізничним транспортом – на 4,5%, автомобільним – на 17,3%, водним – на 30%, міським електротранспортом – на 18,4%. Це пояснюється скороченням попиту на транспортні послуги певних категорій населення внаслідок зменшення їхніх доходів, а також низькою якістю послуг, зростанням тарифів на проїзд, недостатнім рівнем безпеки перевезень.

Розширення Європейського Союзу і торговельних зв'язків прискорило зростання міжнародного транспортного ринку. В умовах



формування нової моделі світової економіки розвиток транспортного ринку України розглядається як чинник забезпечення активної участі країни в інтеграційних процесах, реалізації національних інтересів, забезпечення належного місця країни у світовій господарській системі.

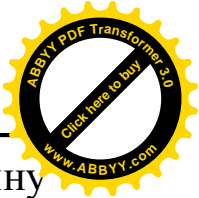
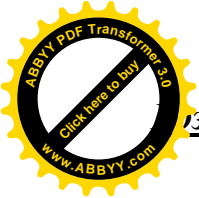
Сьогодні міжнародні транспортні перевезення – це необхідна умова успішного розвитку міжнародних економічних відносин. Перевезення сировини, матеріалів, устаткування, сільськогосподарської продукції та інших вантажів, передбачених міжнародними договорами та угодами, – це один із засобів їх реального виконання.

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Погребняк Ю.В., аспірант,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Сучасний світ зазнає значних змін. В міжнародних відносинах відбуваються процеси глобалізації та регіоналізації, причому ці процеси йдуть паралельно. Залишитись поза ними – означатиме опинитись за межами цивілізаційного розвитку. Відтак кожна держава, не виключаючи і Україну, має з'ясувати для себе шляхи та напрямки свого подальшого розвитку у відповідності з вищезгаданим.

Сьогодні вкрай важливо визначитись, як Україні сформувати своє місце в сучасному геополітичному просторі. Адже ситуація, в якій опинилась наша країна, є досить специфічною і вимагає вирішення цього питання.



Мета дослідження – проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність України на сучасному етапі з метою визначення пріоритетних напрямків її інтеграційної політики у світову економіку.

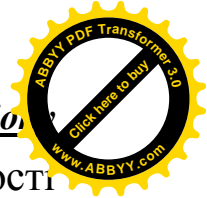
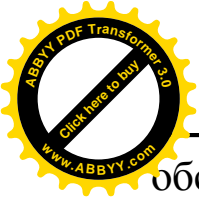
Очевидним є те, що у виборі пріоритетних напрямів багатовекторної інтеграційної політики слід враховувати фактор значимості національних інтересів і вигід для України. А визначення геоекономічних інтеграційних пріоритетів України має ґрунтуватися на особливостях її зовнішньоекономічної політики з урахуванням системи зовнішньої торгівлі, впливу зовнішніх інвестицій, вітчизняного потенціалу експортно-імпоротної диверсифікації, міжнародного руху капіталів і валютних взаємовідносин.

У відповідності з вищезгаданим можна відмітити, що феномен української державності у вигляді різновекторності механізму кооперації із зовнішнім світом, головним змістом якого є намагання забезпечити багатоканальну взаємодію із Заходом в економічній, політичній і військовій сферах за значною економічною залежністю від Росії та інших країн СНД, поки що зберігається як довготривала умова побудови моделі взаємовідносин України із зовнішнім світом.

Нарощення економічного співробітництва із країнами ЄС залишається ключовим стратегічним пріоритетом зовнішньоекономічного розвитку України, реалізація якого є перспективним продовженням діалогу між Україною та ЄС у процесі прагматизації двосторонніх взаємовідносин.

Динаміка розвитку зовнішньої торгівлі свідчить про зростаючу важливість Європейського Союзу для України: спостерігається помітне зростання частки ЄС в українському експорті та імпорті товарів. Основу товарної номенклатури українського експорту в ЄС у 2013 р. становили неблагородні метали та вироби з них (26,7%), мінеральні продукти (16,3%), легка промисловість (15,1%), продукція сільського господарства та харчової промисловості (12,3%).

У товарному імпорті переважають машини, устаткування, прилади, механізми й транспортні засоби (38,8% від загального



обсягу імпорту із країн ЄС), продукція хімічної промисловості (21,5%), а також продукція легкої промисловості (10,2%).

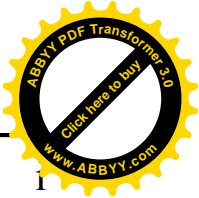
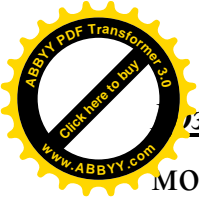
Аналіз співвідношення між експортом та імпортом продукції показує, що майже по всіх товарних позиціях переважає імпорт товарів, що відбивається негативно на економіці країни. Товарна структура експорту України носить чітко виражений сировинний характер, переважають товари із низьким ступенем обробки.

Отже, однією з основних причин, що заважає входженню України як рівноправного партнера у світове господарство є низька конкурентна спроможність вітчизняного продукту. Уряд України на шляху до інтеграції за останні роки, на жаль робить значні прорахунки, зокрема, у сфері зовнішньої торгівлі, що є чинником гострої фінансово-економічної та грошово-кредитної кризи в Україні. Існує необхідність вироблення довгострокової національної стратегії щодо інтеграції держави в економічний глобалізаційний простір. Стратегічною метою на короткострокову та середньострокову перспективу має бути перехід від експорту сировини до експорту готових товарів. Це буде суттєвим кроком для просування у світове господарство.

На сьогоднішній день економічну діяльність України без співпраці з Російською Федерацією практично неможливо уявити. Причинами цього є як географічна близькість, так і наявність тривалих коопераційних зв'язків. На сьогодні Російська Федерація посідає одне з провідних місць серед основних економічних партнерів України. Між сторонами підписано близько 350 двосторонніх документів на міждержавному, міжурядовому та міжвідомчому рівні. Також було підписано Програму співробітництва України з державами – членами Митного союзу до 2020 року.

Прагматичний і стабільний розвиток українсько-російських економічних відносин є важливим чинником, що гарантує стабільний і передбачуваний економічний розвиток та енергетичну безпеку.

Майбутнє українсько-російських відносин – за взаємоповагою державної суверенності, партнерством, взаєморозумінням і



можливими поступками, що врешті-решт сприятиме виходу і України, і Росії на високий економічний рівень розвитку.

Зовнішня політика України, її пріоритети не є визначеними раз і назавжди. Вони постійно розвиваються на зміну реалізованим завданням приходять нові, ще масштабніші і важливіші. Тому цілком природно, що й зовнішня політика України у міру виконання тактичних завдань набувала дедалі чіткіше окресленого спрямування, а її цілі трансформувалися у більш прагматичні формулювання.

У результаті цього еволюційного процесу зовнішньополітичний курс нашої держави остаточно сформувався на основі принципу двовекторності, яка проявляється у інтеграції України до Європейського Союзу та стратегічному партнерстві з Росією.

Час засвідчив, що такий підхід до розвитку зовнішньої політики нашої держави є найбільш виваженим і реалістичним, забезпечує стійкість і збалансованість міжнародного становища України, виключає небезпеку будь-якої монозалежності і водночас дає змогу їй послідовно захищати власні національні інтереси.

АДАПТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ В СОЦІАЛЬНОМУ ЗАХИСТІ ПЕРСОНАЛУ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЇХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

*Рева О.В., ст. викладач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

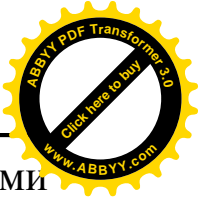
У процесі реструктуризації вугільної галузі завжди виникають соціально-економічні наслідки, пов'язані зі змінами у структурі галузі. Зміна форми власності, ліквідація підприємства або нарощування виробництва сприяють зміні форми соціального устрою в окремих аспектах життя суспільства. У випадку з вугільною

промисловістю це питання постає особливо гостро, тому що більшість шахт в Україні знаходяться за межами великих міст і є місто утворюючими підприємствами. Від того, наскільки ефективно будуть працювати шахти у цих регіонах, залежить якість життя населення шахтарських міст. А в разі ліквідації підприємств постає загроза існуванню таких міст у цілому. Саме тому, приймаючи рішення про будь-які дії, пов'язані з реструктуризацією, потрібно в першу чергу враховувати інтереси людей, які працюють на виробництві.

Метою дослідження є розгляд та вивчення європейського досвіду в соціальному захисті персоналу на вугільних підприємствах в процесі реструктуризації вугільної галузі України.

Довготривалі тенденції екстенсивного зростання вугільного виробництва призвели до того, що існування сотень тисяч працездатних кваліфікованих робітників (чоловіків), зайнятих тяжкою та небезпечною працею, виявилось неможливим без виділення державних дотацій. При цьому, у структурі даних дотацій на початку 90-х понад 80% спрямовувалось на підтримку збиткового виробництва і капітальні вкладення і тільки 17% - на утримання соціальної інфраструктури шахтарських територій. Дотації розподілялись на користь збиткових та неефективних вугільних шахт. У підприємств не було стимулів до скорочення витрат. Ефективні підприємства, розташовані поряд зі споживачами, не отримували ринкових переваг, адже дотаційна підтримка збиткових шахт викривляла умови конкуренції. Працівники галузі були чітко переконані, що дотаційність – це нормальний стан. Кожне ж скорочення чи затримка дотацій викликали страйки.

У 2010 р. закінчився термін дії програми «Вугілля України», що передбачала низку заходів, присвячених реформуванню вугільної галузі України. На жаль, мешканці України не стали свідками публічного звіту профільних міністерств та відомств, які відповідали за впровадження її в життя. Однак саме такий підхід – абсолютної та системної антизвітності – і дає змогу говорити про те, що вугільна



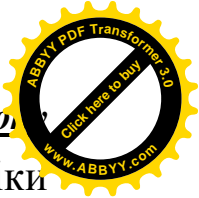
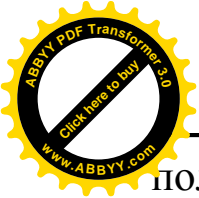
галузь і процеси її реформування досі є чи не найбільш прихованими від суспільства.

У липні 2005 р. Кабінет Міністрів України приймає своїм розпорядженням «Концепцію розвитку вугільної промисловості», яка визначала за мету «забезпечення організації та розвитку вугільної промисловості для максимально можливого задоволення потреб держави в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок економічно обґрунтованого збільшення обсягів власного видобутку вугілля». Вкотре пріоритетом визначалася приватизація на конкурсних засадах інвестиційно привабливих та збиткових підприємств. Три етапи Концепції були розраховані на період від 2006-го до 2030 р. і в основному ґрунтувалися на очікуваному зростанні в кожному окресленому періоді обсягів видобутку вугілля.

У межах «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» було передбачено три етапи розвитку: перший (2006–2010), під час якого мало бути вирішено питання модернізації шахтного фонду, відновлення будівництва трьох нових шахт; другий (2011–2015), під час якого було заплановано досягнення такого рівня видобутку вугілля, щоб задовольнити попит вітчизняних споживачів в енергетичному вугіллі та підвищити рівень забезпечення у коксівному до 82,6%, здійснити будівництво семи нових шахт; третій (2015–2030) – передбачалося майже повне задоволення потреб української економіки в коксівному та енергетичному вугіллі, початок будівництва нових шахт.

На жаль, у межах зазначеної стратегії було уникнуто докладного розгляду стану шахт, які перебувають на етапі реструктуризації і підлягають закриттю. Уникнення було зумовлено небажанням авторів стратегії демонструвати те, яку кількість підприємств вугільної галузі доведеться закрити у процесі реформ вугільної галузі, і те, скільки коштів мало бути спрямовано на цю роботу.

У травні 2011 р. розроблено проект Концепції Державної цільової економічної програми розвитку вугільної промисловості на 2011–2015 рр. Проблема, на розв'язання якої спрямована Програма,



полягає в необхідності усунення залежності вітчизняної економіки від імпорتنих поставок енергоносіїв шляхом створення економічно ефективної, беззбиткової вугільної галузі, що забезпечує вітчизняну економіку сировиною за конкурентними на світовому ринку цінами.

Суть концепції полягає у створенні недержавного сектору, та залучення інвестору, а системна приватизація має тривати упродовж 2012–2015 рр. і передбачати 100-відсоткову приватизацію рентабельних шахт, із консервацією або закриттям проблемних шахт.

Найнебезпечнішими соціальними проблемами обумовленими реструктуризацією вугільної галузі, є:

- високий рівень безробіття, недостатня кількість нових робочих місць та дефіцит коштів на їх створення, звільнення працівників без подальшого працевлаштування;

- не виплати при звільненні вихідних допомог, низький рівень заробітної плати та наявність заборгованості із заробітної плати і регресів;

- бідність та незадоволення більшості соціальних потреб населення малих та середніх шахтарських міст Донбасу;

- неврегульованість питань передачі об'єктів житлово-комунальної та соціально-культурної сфери, що належать ліквідованим шахтам;

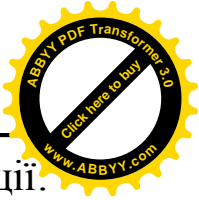
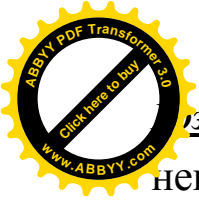
- незадовільний стан житлово-комунального господарства та соціальної інфраструктури міст;

- вкрай несприятливі побутові умови шахтарів та членів їх сімей, вкрай погане медичне обслуговування;

- незадовільний екологічний стан навколишнього середовища.

Таке становище обумовило зростання ризику руйнування людського потенціалу міст, де мешкає більше чверті мільйону населення країни.

Проектом Закону України «Про особливості розвитку та приватизації шахт вугільної промисловості України», розробленим на виконання чинної Концепції розвитку вугільної галузі, зберігається спрямованість державної промислової політики на недопущення



неконтрольованих соціально-економічних процесів їх ліквідації. Законопроект визначає це як обов'язок покупця вугільних шахт, механізмом виконання яких є штрафи і пільги при змінах чисельності працівників на приватизованих шахтах.

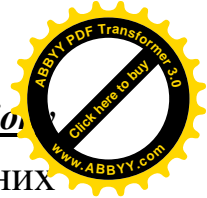
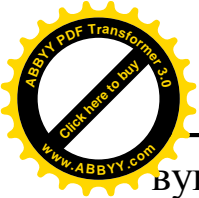
Доцільність та необхідність використання європейського досвіду вирішення соціальних проблем у процесі реструктуризації вугільних підприємств обумовлена такими факторами:

- прагненням України інтегруватися у європейський соціально-економічний простір та необхідністю у зв'язку з цим адаптації загальних принципів державної регіональної політики, у межах якої здійснюється підтримка вугільних регіонів, до вимог ЄС;

- накопиченим позитивним досвідом ефективного вирішення специфічних соціальних проблем регіонів при здійсненні реструктуризації вугільної галузі в країнах ЄС та схожістю соціальних проблем реструктуризації вугільної галузі і тотожністю механізмів їх вирішення незалежно від країни.

Загалом реструктуризація вугільної галузі у країнах Західної Європи здійснювалася протягом 30-40 років та була обумовлена конкуренцією імпортової нафти. Акценти у вирішенні соціальних проблем були зроблені на об'єднанні приватного та державного капіталу, створенні організаційно-управлінських структур різних правових форм, діяльність яких спрямовувалась на проектне фінансування розвитку малого підприємництва, створення малих виробничих підприємств та фінансуванні венчурних проектів. Найбільшого розвитку у країнах Західної Європи набули заходи щодо створення нових робочих місць та розвитку підприємницьких ініціатив. Джерелами фінансування були Програми розвитку Європейського Союзу.

Реструктуризація вугільної галузі у країнах Східної Європи відбувалася протягом 10-15 років у межах загальноекономічного реформування та в умовах необхідності адаптації вугільної галузі до ринкових умов. Вирішення соціальних проблем реструктуризації



вугільної галузі здійснювалось переважно із залученням закордонних інвесторів. Це передбачало:

- формування привабливого для інвесторів іміджу країни в цілому та вугільних регіонів зокрема, створення нормативно-правової бази залучення інвестицій та впровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності;

- забезпечення гарантовано стабільних умов здійснення підприємницької діяльності та вільного обігу капіталу, товарів, послуг;

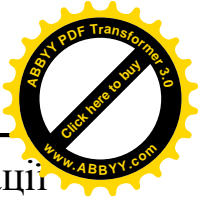
- формування високоякісної інфраструктури шахтарських регіонів;

- розвиток системи освіти та підтримку високого кваліфікаційного рівня робочої сили.

Принциповими положеннями політики ЄС щодо розвитку регіонів та вирішення соціальних проблем реструктуризації вугільної галузі є: пріоритетне працевлаштування працівників, що вивільнилися із ліквідованих вугільних шахт та підприємств, функціонування яких пов'язано з вугільною промисловістю; створення нових робочих місць, перекваліфікація кадрів, розвиток соціальної інфраструктури шахтарських міст, недопущення зниження доходів населення; розвиток малого та середнього підприємництва; піднесення культури самозайнятості населення; залучення інвестицій та розвиток корпоративного підприємництва; впровадження інноваційних наукомістких виробництв, розвиток рекреаційного сектора і туризму на території регіонів; організація суспільних робіт; сприяння переселенню шахтарів та їхніх сімей в інші регіони країни.

Всі відповідні заходи соціально-економічного характеру здійснювалися в умовах доступу до структурних фондів ЄС.

Певні спроби щодо використання позитивного досвіду країн ЄС у вирішенні соціальних проблем регіонів здійснювалися протягом всього періоду реструктуризації вугільної галузі. Акценти було зроблено на двох напрямках: на розвитку малого підприємництва (переважно за рахунок розвитку підприємницької ініціативи і



активізації самозайнятості населення) та на перекваліфікації вивільнених працівників.

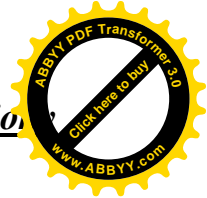
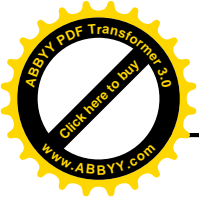
Проте застосовування цих заходів не сприяло вирішенню соціальних проблем вугільної галузі, оскільки при їх впровадженні не було враховано особливостей сприйняття населенням соціально-економічних проблем реструктуризації; слабкої мотивації шахтарів до перекваліфікації та навчання; низької міжгалузевої та територіальної мобільності вивільнених працівників. Одночасно зменшувало ефективність вищезгаданих заходів їх недостатнє і несистемне фінансування.

Література

1. Стан та перспективи розвитку соціально-трудової конфліктності на вугільних підприємствах, що діють у так званих депресивних регіонах / В. Зарвовський, С. Мельник, В. Матросов, М. Мартиненко та ін. // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2006. – № 10. – С. 33-47.

2. Діяльність органів виконавчої влади у сфері реструктуризації вугільної галузі в Україні: аналітичний звіт. – Львів; Донецьк, 2011. – 68 с.

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 р. № 236-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=236-2005-%F0>. – Назва з екрану.



ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ

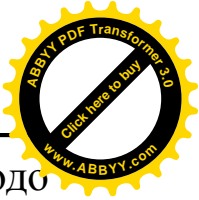
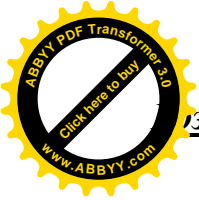
*Саєнко О.В., здобувач,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

У розвинутих країнах світу стандартизація розглядається як важливий чинник інноваційного розвитку та конкурентної боротьби за вихід на глобальні ринки. Заінтересованість у розвитку стандартизації обумовлена її реальним вкладом у формування інноваційної конкурентоспроможної економіки за рахунок виготовлення продукції у відповідності до вимог стандарту, що містить передовий світовий досвід.

Мета дослідження полягає у встановленні впливу системи національної стандартизації на формування інноваційної конкурентоспроможної економіки України.

За даними офіційної статистики [1], питома вага підприємств, що займалися інноваціями та їх впроваджували є вкрай низькою (в 2012 р. не досягнуто рівень 2000 р., хоч і відзначено в останні два роки позитивні тенденції). Загалом позитивною є тенденція за впровадженням нових технологічних процесів (найбільше значення показника відзначено в 2011 р.), а щодо інноваційних видів продукції, то її було вироблено в 2012 р. 4,5 разів менше, порівняно з 2000 р. (при цьому, відповідно до методологічних пояснень, статистично враховано, як інноваційну, продукцію, що є новою для ринку та новою для підприємства).

Аналіз даних щодо створення науково-технічної продукції в 2012 р. показав, що частка створених нових технологій у загальній кількості отриманої науково-технічної продукції становила 8,8 %. Із 1321 одиниці створених технологій понад 50 % було впроваджено. З роками інтенсивність впровадження створених технологій знижується (через рік після створених технологій – до 10%).

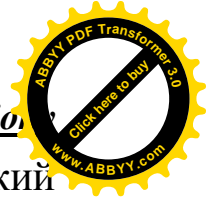
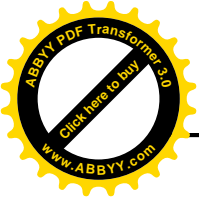


Використання результатів наукових досліджень і розробок щодо технологій та продукції в національних стандартах є основою взаємозв'язку між інноваціями і стандартизацією. Між тим, по-перше, інноваційна діяльність підприємств в цій сфері органами статистики не враховується, по-друге – саме національні стандарти, що містять вимоги на рівні міжнародних, є основою конкурентоспроможності продукції, підприємств, галузей і економіки в цілому. Підтвердженням значущості стандартизації в інноваційному розвитку економіки є збільшення кількості країн-членів і спостерігачів Міжнародної організації зі стандартизації – ISO: в 1946 р. – 25 країн світу, на 01.01.2012 р. – 164 країни, сукупна економіка яких становить 98 % світової [2]. Встановлений зв'язок між активністю країн в сфері стандартизації та обсягами експорту [3] свідчить про формування конкурентоспроможної на світовому ринку та інноваційної економіки в цій сфері.

Можливості, що надаються в ISO, Україною використані не в повній мірі: загалом вітчизняні технічні комітети (із 153 тільки 88 ТК) є членами (учасниками) тільки в 17% комітетів ISO (із 214), при цьому активність їх участі знижується (з 2007 по 2011 рр. у роботі технічних підрозділів ISO прийняло участь на 3 ТК менше) [2]. Крім того, якщо кількість ТК в Україні є стабільною, то на міжнародному і міждержавному рівнях – постійно збільшується відповідно інноваціям в сфері технологій, товарів та послуг.

Необхідність участі України в діяльності ISO та розвитку національної системи стандартизації обумовлена наступним.

По-перше, інтенсифікація руху міжнародних товарних потоків посилює залежність національної промисловості та внутрішнього ринку від світового. В останні 15-20 років під впливом сучасної науково-технічної революції новостворювані наукомісткі галузі (електронна промисловість, електронно-обчислювальні машини, виробництво синтетичних матеріалів, авіакосмічна промисловість тощо) вже з моменту свого зародження виходять з потреб і можливостей не тільки національного, але й світового ринку в цілому.



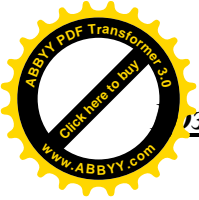
По-друге, світовий ринок відіграє роль своєрідного фільтра, який пропускає товари, найбільш відповідні його вимогам. У зв'язку з цим зовнішні ринки впливають на структуру, динаміку національного виробництва, інтенсивність і напрямки технічного прогресу в галузях, політику капітальних вкладень. Інтернаціоналізація процесу виробництва, міжнародне переплетення капіталів, створення спільних підприємств і організацій для вирішення наукових, технічних і виробничих проблем свідчать про подальшу глобалізацію світового господарства.

По-третє, розвиток світової торгівлі обумовив необхідність єдиного підходу в сфері встановлення вимог до безпечності й якості товару, його маркування, упакування, збереження і транспортування, а також оцінки відповідності цим вимогам, оскільки як промислово розвинуті країни, так і країни, які розвивають національну економіку, зацікавлені в координації процесів в сфері організаційно-технічного регулювання на міжнародному рівні. Ця зацікавленість ще більше зростає з поширенням міжнародних науково-технічних і торгово-економічних зв'язків в умовах глобалізації світової економіки.

Враховуючи зазначене вище, необхідним є не тільки активізація участі в діяльності ISO, але й у системі національної стандартизації, і, перш за все, її правової та інституційної спроможності.

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / [відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К. : Інформаційно-видавничий центр держкомстату України, 2012. – 305 с.
2. The ISO Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org/iso/en>. – Назва з екрану.
3. Дятлова В. В. Лідерство країн у світовій і регіональній торгівлі на засадах активної участі у розвитку стандартизації / В. В. Дятлова // Держава та регіони: наук.-виробничий журнал Класичного приватного університету. – Серія «Економіка та підприємництво». – № 2 (72). – Запоріжжя : КПУ, 2013. – С. 50-54.



ПРОБЛЕМИ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Федоренко В. В., студент ОКР «магістр»,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

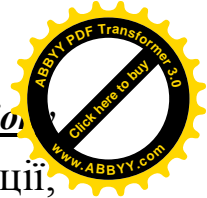
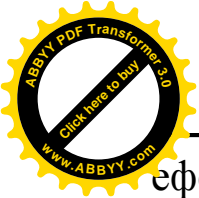
На сьогоднішній день, стан транспортних мереж України не можна вважати задовільним. Більшу частину інфраструктурних об'єктів транспорту необхідно визнати застарілими і такими, що не відповідають сучасним вимогам щодо виконання своїх основних функцій. В першу чергу, це стосується залізничного та автомобільного транспорту. Вагомою проблемою є те, що автомобільні дороги не відповідають європейським стандартам за багатьма показниками. Проблеми морського, річкового, повітряного видів транспорту пов'язані зі значним фізичним і моральним зносом транспортних засобів.

Мета дослідження. Визначення проблем формування, і побудови перспектив розвитку транспортного ринку послуг.

Розвинена та ефективно функціонуюча транспортна система держави є однією з найважливіших ознак її технологічного прогресу і цивілізованості. При інтеграції в європейську і світову економіку, потреба у високорозвинутій транспортній інфраструктурі дедалі посилюється [1].

Вигідне географічне положення України на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією, наявність незамерзаючих чорноморських портів, розвиненої мережі залізниць, автомобільних доріг, трубопроводів у широтних та меридіональних напрямках створює всі потрібні передумови для збільшення обсягів транзиту вантажів.

Транспорт є однією з найважливіших галузей народного господарства, яка забезпечує виробничі і невиробничі потреби національної економіки та населення в усіх видах перевезень. Його



ефективне функціонування є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисті економічних інтересів України [2].

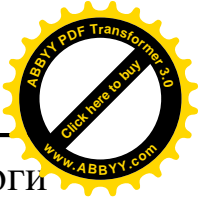
Формування національної економічної системи ринкового типу, намагання в перспективі увійти в Європейську економічну систему висувають перед Україною вимоги реорганізації транспортно-економічних зв'язків, підвищення основних техніко-економічних показників діяльності всіх видів транспорту, удосконалення інфраструктури тощо.

На сьогоднішній день, стан транспортних мереж України не можна вважати задовільним. Більшу частину інфраструктурних об'єктів транспорту необхідно визнати застарілими і такими, що не відповідають сучасним вимогам щодо виконання своїх основних функцій. В першу чергу, це стосується залізничного та автомобільного транспорту. Вагомою проблемою є те, що автомобільні дороги не відповідають європейським стандартам за багатьма показниками. Проблеми морського, річкового, повітряного видів транспорту пов'язані зі значним фізичним і моральним зносом транспортних засобів.

Проте, в сучасній літературі зазначені фактори, які стримують процес реструктуризації транспортного комплексу:

1) Необхідність повного технічного переоснащення галузі й істотних організаційних змін у всіх видах транспорту. Парк транспортних засобів є застарілим і зношеним, деякі об'єкти інфраструктури знаходяться в аварійному стані і потребують заміни.

2) Відсутність зацікавленості закордонних інвесторів у розміщенні капіталу в транспортні підприємства України. Головною проблемою розвитку міжнародних транспортних коридорів залишаються відсутність і неспроможність залучення інвестицій. Потреба в інвестиціях для реконструкції міжнародних транспортних коридорів оцінюється в 100 млрд. грн. [3]. В Україні не створено



належних умов для залучення іноземних інвесторів, без допомоги яких неможливо вирішувати таку глобальну проблему.

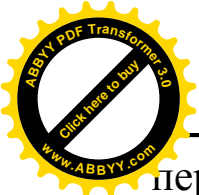
3) Відсутність надійного та стабільного інформаційного забезпечення на базі сучасних засобів зв'язку і комп'ютерної техніки у безпосередньому поєднанні з системою міжнародного зв'язку, міжнародними транспортними органами (комітетом з внутрішнього транспорту ЄЕК ООН, міжнародним союзом автотранспортників та асоціаціями міжнародних автомобільних перевізників суміжних з Україною країн Європи й Азії).

4) Невизнання України світовою співдружністю як європейської держави, з якою бажано мати стабільні ділові відносини на широкій довгостроковій основі і яке, в перспективі, буде впливати на ключові проблеми європейської політики. Це зумовлено економічною та політичною ситуацією в Україні.

Останнім часом Україна демонструє перші ознаки виходу із кризового стану основних галузей реального сектору економіки, що дає підстави сподіватися на подальші позитивні результати розвитку національної економіки та, зокрема, дорожньо-транспортної інфраструктури [1].

Завдання прискорення економічного зростання України можливо виконати лише шляхом ефективного використання транспортної інфраструктури та її динамічного розвитку, особливо в умовах реалізації потенціалу членства нашої країни в СОТ, прийняття Урядом України фінансових зобов'язань перед МВФ, Світовим банком та ЄБРР, а також підготовки Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) [4].

Транспортні комплекси наземного, водного та повітряного транспорту мають значний нереалізований потенціал. Його втіленню сприятиме укріплення і оновлення матеріально-технічної бази, за умови, що її доведення до європейських і світових стандартів має супроводжуватися модернізацією нормативно-правової бази, адаптацією законів та підзаконних актів до вимог ЄС, що сприятиме не лише подальшому зростанню обсягів вантажних і пасажирських

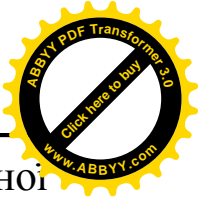
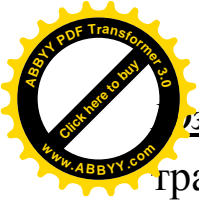


перевезень, але й поступовій інтеграції транспортної системи України до міжнародних мереж. При цьому, слід враховувати досить високі темпи автомобілізації спроможних верств населення України, з чим пов'язані також зміни у структурі пасажирських перевезень та їх масштабів [5].

Слід зауважити, що на сьогодні, для упевненого входу у Європейську транспорту систему з її стандартами, технічними, організаційними та екологічними нормами транспортний комплекс регіонів, а також всієї України в цілому потребує постійного якісного відновлення. Низка важливих заходів в цьому напрямку вже здійснена в рамках реалізації першого етапу Комплексної програми становлення України як транзитної держави, розрахованої на період 2012-2013р [6]. Але залишається велика кількість проблем. Нині Україна потребує невідкладної комплексної розбудови транспортної мережі, насамперед міжнародних транспортних коридорів, мережі швидкісних автомобільних доріг, залізниць та аеропортів, невід'ємною частиною чого є надійна інформаційно-статистична база для прогнозування, планування та реалізації цих проектів.

Важливими завданнями державної політики у транспортній сфері є удосконалення законодавчого та організаційного базису реструктуризації транспортної інфраструктури, розбудова національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її поступове інтегрування в транспортні системи Європи та Азії, Балтійського й Чорноморського економічного просторів. У той час, як очікуване створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС створить нові можливості для торгівлі, недостатньо розвинута транспортна інфраструктура може призвести до суттєвих економічних втрат і перешкодити економічному розвитку України.

Розвиток транспортної інфраструктури в Україні залишається незадовільним і стає на заваді створенню передумов для поліпшення взаємозв'язків як всередині країни, так і на міждержавному рівні, якісному забезпеченню транспортного обслуговування суб'єктів господарювання і населення, розвитку експортного потенціалу

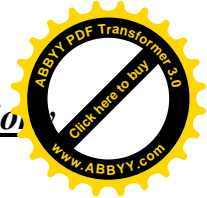
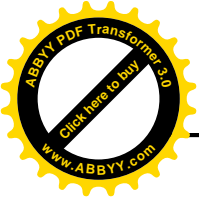


транспортної галузі, покращенню іміджу України як транзитної країни. Тому, розвиток транспортних мереж та реалізація потенціалу транспортної інфраструктури перетворюються на один із ключових елементів стратегії економічного зростання держави в цілому та забезпечення її економічної безпеки.

Створення стабільної економічно ефективною системи вантажного транспорту та логістики є засобом підвищення якості, конкурентоспроможності та безпеки перевезень, задоволення потреб зовнішньої торгівлі, оптимального використання ресурсів в економіці країни. Товари повинні перевозитися вільно, швидко, надійно та ефективно, з найменшим впливом на довкілля та інших користувачів транспорту.

Література

1. Новікова А. М. Шляхи розвитку транспортно-дорожнього комплексу України в освоєнні зовнішньоекономічних зв'язків / А. М. Новікова // Автошляховик України. – 2008.
2. Блудова Т. Глобалізація транспортної системи та поняття «транзитний потенціал країни» / Т. Блудова // Економіка України – 2009. – № 10. – С. 12-15.
3. Карпінський Б. Транспортна система України в контексті європейської інтеграції / Б. Карпінський // Економіка України. 2008. – № 7. – С. 13.
4. Прейгер Д. К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку / Д. К. Прейгер. – К. : НІСД, 2011. – 36 с.
5. Транспортний комплекс України / за ред. Г. І. Захарченко. – К. : – 2006. – 203 с.
6. Україна 2020: стратегія національної модернізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uspishnaukraina.com.ua/pict_mod/pages/33_item_file_prezent2020.ppt. – Назва з екрану.



БЮДЖЕТНА СКЛАДОВА РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

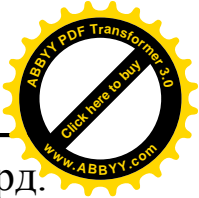
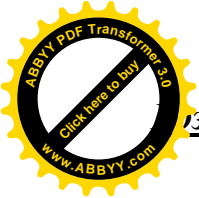
*Філіпенко Т.В., д.держ.упр, професор,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

В умовах ринкової трансформації в країні докорінно змінюється сутність основної категорії державних фінансів – бюджету, формування якого в умовах ринку повинно відбуватися на основі концепції суспільних благ. Соціальна орієнтація ринкової економіки передбачає спрямування більшої частки бюджетних коштів на задоволення потреб населення – утримання об'єктів соціально-культурної сфери та соціальної інфраструктури, надання допомоги незахищеним верствам населення тощо.

Ринкові перетворення потребують реформування бюджетної системи, яке передбачає відокремлення державного бюджету від місцевих, встановлення дійсної самостійності бюджетів усіх рівнів і видів, використання нових підходів в організації міжбюджетних відносин на основі бюджетного федералізму та фіскальної автономії місцевої влади. У процесі реформування бюджетної системи значно зростає роль найчисельнішої та найголовнішої її ланки – місцевих бюджетів, що є фінансовою базою існування місцевого самоврядування.

Метою дослідження є вивчення стану і визначення напрямків зміцнення фінансової самодостатності бюджету Донецької області.

Донецька область була утворена 2 липня 1932 році. У складі області налічується: 28 міст обласного значення; 24 міста районного значення; 21 внутрішньоміський район; 18 сільських районів; 131 селища міського типу; 253 сільські ради; 1118 сільських населених пунктів. В області приймається 413 бюджетів міст, районів, сіл та селищ.



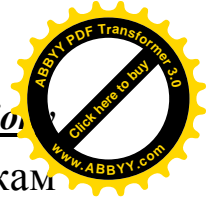
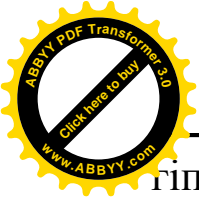
2014 рік Донецька область розпочала з бюджетом у 11 млрд. 592 млн. 904 тис. грн., у тому числі за рахунок трансфертів з державного бюджету в сумі 6 млрд. 668 млн. 952,9 тис. грн. (58%), з них дотація вирівнювання з державного бюджету в сумі 1 млрд. 235 млн. 197,9 тис. грн. Обсяг доходів власного обласного бюджету практично залишився на рівні 2013 року. Обсяг доходів загального фонду бюджету встановлено у сумі 11 млрд. 271 млн. 553,8 тис. грн., спеціального фонду - 321 млн. 350,2 тис. грн. Джерелами наповнення бюджету є податки і збори, у тому числі екологічний податок, плата за користування природними ресурсами, за ліцензії на торгівлю алкоголем і тютюном та інші.

Загальний обсяг видатків обласного бюджету на 2014 рік затверджено в такій самій сумі, що і обсяг доходів, - 11 млрд. 592 млн. 904 тис. грн., у тому числі видатки загального фонду бюджету у сумі 11 млрд. 116 млн. 13,1 тис. грн. та спеціального фонду бюджету – 476 млн. 790,9 тис. грн. У складі видатків обласного бюджету затверджено також резервний фонд обласного бюджету в сумі 10 млн. грн. [1].

Бюджет області має соціальне спрямування. Більша частина видатків 58% спрямовується на охорону здоров'я, 28% - на освіту, 8% - на соціальне забезпечення, 6% - на культуру та мистецтво.

Також у бюджеті закладено зростання середньої заробітної плати в регіоні на 3,6%, а також встановлено прогнозний індекс інфляції в 4,3%. З урахуванням цих цифр заплановані видатки на харчування і медикаменти. В цьому році регіон вперше подбав про харчування учнів 5-11 класів загальноосвітніх шкіл і виділив на це 47 мільйонів за рахунок субвенції з бюджету.

70 мільйонів гривень спрямовується на завершення будівництва Центру позитронно-емісійної терапії (ПЕТ-КТ центру) і початок зведення регіональної лікарні швидкої медичної допомоги – 50 мільйонів. Ще 70 мільйонів виділено на придбання медикаментів та виробів медичного призначення для лікарень і станцій швидкої допомоги, а також на відшкодування вартості ліків для хворих на



гіпертонію. Збільшено розмір додаткових виплат працівникам системи екстреної медичної допомоги. На це виділено більше 37 мільйонів гривень, що дозволить збільшити зарплату цим фахівцям на 800 гривень.

Відповідно до Стратегії економічного і соціального розвитку Донецької області на період до 2015 року, бюджетні відносини розвиваються відповідно до засад податково-бюджетної політики держави та пріоритетів, визначених на рівні держави і регіону [2].

Удосконалення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування здійснюється шляхом реалізації адміністративно-територіальної реформи з чітким розмежуванням власних та делегованих повноважень.

Пріоритетним завданням є зміцнення фінансової самодостатності місцевих бюджетів та фінансування програм, які мають важливе соціальне значення для регіону.

Ключовими завданнями є:

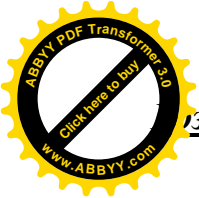
- Забезпечення стабільності, збалансованості та стійкості місцевих бюджетів.

- Збільшення надходжень за рахунок упорядкування податкових пільг, підвищення прибутковості підприємств комунального сектору економіки, посилення адміністрування та контролю за справлянням місцевих податків і зборів.

- Розширення бази оподаткування за рахунок детінізації економіки, альтернативних джерел доходів та підвищення результативності, ефективності і прозорості використання бюджетних коштів.

- Забезпечення на рівні кожної адміністративно-територіальної одиниці регіону персоніфікованого обліку земельних ділянок, інших об'єктів та прав власності.

- Удосконалення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування та участь у реформуванні податково-бюджетної політики.



- Концентрація капітальних видатків на виконання пріоритетних інвестиційних програм.

Критеріями досягнення означених завдань є:

- Збільшення доходів місцевих бюджетів (без трансфертів) у 2015 році – до 10 млрд. грн.

- Зростання інвестиційної складової місцевих бюджетів.

- Щорічне скорочення податкового боргу до місцевих бюджетів.

З метою зміцнення фінансової самодостатності місцевих бюджетів необхідно:

- вдосконалити існуючу нормативно-правову базу формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів;

- здійснити поступовий перехід до децентралізації управління місцевими бюджетами, що дозволить місцевим фінансам стати самостійним інститутом;

- реформувати місцеве оподаткування для збільшення надходжень до місцевих бюджетів;

- забезпечити чітке дотримання бюджетної дисципліни при використанні бюджетних коштів;

- запровадити режим жорсткої економії бюджетних коштів;

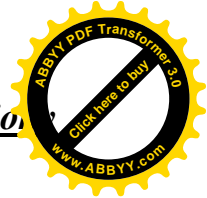
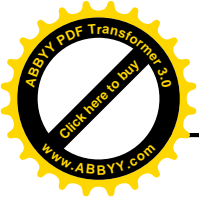
- здійснювати контроль за формуванням і використанням місцевих бюджетів громадою.

Застосування запропонованих заходів дозволить зміцнити бюджетну складову ринкової трансформації регіонів.

Література

1. Офіційний сайт Державної адміністрації Донецької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donoda.gov.ua>.

2. Стратегія економічного і соціального розвитку Донецької області на період до 2015 року : Рішення Донецької обласної ради від 23.03.2007 р. № 5/8-158.



СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

*Чернобаєва С. В., студент ОКР «магістр»,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

Проблематика формування подієвого туризму в Україні полягає в складному процесі залучення споживачів, які не знаходять туристичну дестинацію достатньо привабливою, щоб відвідати її без приводу, і стимулювання до її повторного відвідування.

Основними *цілями дослідження* є визначення сутності подієвого туризму та пріоритетних напрямків стимулювання розвитку подієвого туризму.

Подієвий туризм – напрям порівняно молодий і надзвичайно цікавий. Унікальні тури, що поєднують в собі традиційний відпочинок та участь в самих видовищних заходах планети, поступово завойовують все більшу популярність. Подієвий туризм - це неминуща атмосфера свята, індивідуальні умови відпочинку і незабутні враження. Головна особливість подієвого туризму - безліч яскравих неповторних моментів [1].

Подієвий туризм можна класифікувати за масштабом події (національного або міжнародного рівня) і за тематикою події. Загалом сгруповано 10 видів подієвого туризму (рис. 1).

Сучасний стан подієвого туризму, відкриває перед учасниками туристичної галузі безліч можливостей та шляхів організації туристичного бізнесу [2]. Вільна ланка подієвого туризму, дозволяє суб'єктам туристичної діяльності організовувати свою діяльність без тиску конкуренції.



Рисунок 1 – Тематичні види подієвого туризму

Для розвитку подієвого туризму, перш за все, слід створити комплексні туристичні продукти для різних категорій споживачів, у т.ч. для споживачів які є представниками інших держав. Основні туристичні продукти представлені на рис. 2.



Рисунок 2 – Пріоритетні напрямки стимулювання розвитку подієвого туризму

Для більш повного розуміння змісту кожного з напрямів, слід проаналізувати кожний з них окремо.

1. Проектування моделі якісної організації міських свят. Підвищити якість організації міських свят може більш ретельний підхід до цього питання, вирішити цю проблему може проектування моделі події. Високий рівень організації дозволить підняти рейтинг події і провести її в більших масштабах.

2. Створення «подієвого календаря». «Подієвий календар» є найефективнішим засобом комунікації між споживачем та продавцем туристичного продукту. «Подієвий календар» - це вичерпне джерело інформації про цікаві та важливі заходи подієвого туризму. Календарі такого характеру потребують постійного обслуговування та доповнення для підтримки актуальності. «Подієвий календар» поняття відносно нове в Україні і поки що є тільки перші спроби створення календарів. В мережі Інтернет є приклади «подієвих календарів», але тільки на рівні однієї області. Виходячи з цього, можна виокремити деякі види «подієвих календарів» за різними ознаками (рис. 3).

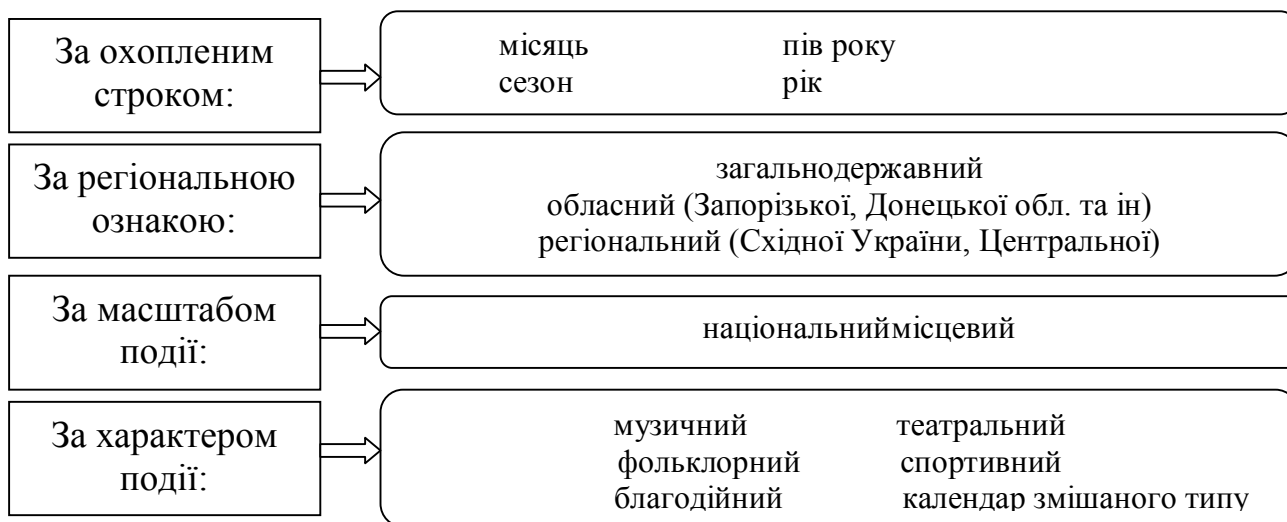
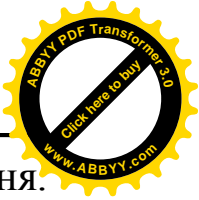
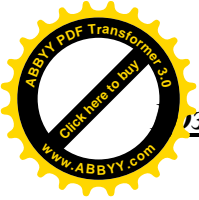


Рисунок 3 – Типологія «подієвих календарів»

Подієвий туризм специфічний вид туризму, тому «подієвий календар» завжди буде належити до двох чи навіть трьох класифікаційних ознак.



3. Визначити 3-4 пріоритетні заходи національного рівня. Бажано створити діючі подієві комітети, які б займалися організаційними питаннями цих заходів, а також забезпечити їх ресурсну підтримку.

4. Інтегрування існуючих розважальних закладів. Сучасні культурно-просвітницькі, розважальні, спортивні та інші заклади і майданчики мають не пристосовану систему обслуговування та багато з них взагалі потребують реконструкції.

5. Формування привабливого туристичного клімату в країні. До реалізації цього фактору можна залучити національно-культурні товариства та інші об'єднання громадян доручивши їм проведення тематичних загальноміських і районних (локальних) заходів, які засновані на культурному різноманітті української держави.

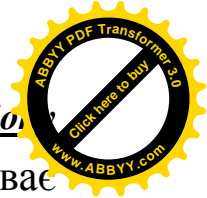
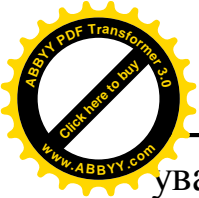
6. Популяризація історично важливих подій. Цей фактор виконує дві загально важливі функції, провокує збільшення доходів країни та виховує патріотизм та шанування до історичних пам'яток, бо не знаючи свого минулого неможливо будувати майбутнє процвітаючої, культурної та економічно розвинутої держави.

Таким чином Україна презентує свою історію та культуру. Визначення переліку святкових і пам'ятних заходів, які пов'язані з життям відомих мешканців країни, періодами розвитку та історично важливими переломними моментами, дасть можливість привернути увагу до цих заходів.

7. Визначити 3-4 спортивні заходи, які будуть підґрунтям для розвитку подієвого туризму. Організувати їх проведення, маркетингову, фінансову та іншу ресурсну підтримку. При цьому бажано побудувати проект заходу.

8. Інтеграція благодійності та подієвого туризму. Для популяризації подієвого туризму з благодійною направленістю необхідно розробити культурні заходи метою яких буде збір коштів (благодійних внесків).

Сьогодні при організації благодійних заходів слід забезпечити комунікаційну підтримку, яка дозволить привернути якомога більше



уваги і залучити більше коштів. Тобто цей фактор так само впливає на популяризацію подієвого туризму і ще несе у собі соціально корисний ефект.

Складність механізму становлення подієвого туризму, доводить важливість задіяності великої кількості підприємств різного виду діяльності. Процес формування туристичного продукту пронизує комунікація, як між функціоналами так і між споживачами туристичної послуги. Тому важливим є впровадити подієвий туризм в Україні, як найприбутковіший вид туризму на сьогодні, бо він несе як економічні так і соціальні вигоди для країни.

Література

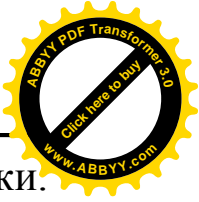
1. Туристическая библиотека. Все о туризме. Специальные виды туризма. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_tourism/babkin09.htm. – Назва з екрану.

1. WEF Travel Tourism Competitiveness Report 2011. World economic forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports>. – Назва з екрану.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРІБНОЇ ГАЛУЗІ

*Юдіна К.П., аспірант,
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк, Україна*

У сучасних умовах глобалізації зовнішньоекономічна діяльність має провідне значення для економіки України. Вітчизняні підприємства прагнуть до виходу на міжнародний ринок з метою визнання товарів національного товаровиробництва у світі. Важливим аспектом аналізу розвитку зовнішньоекономічної



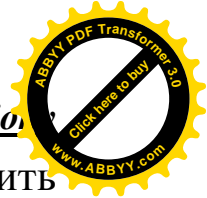
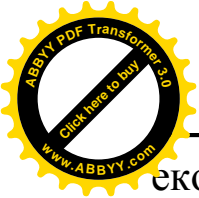
діяльності (ЗЕД) є дослідження галузевої структури економіки. Визначення пріоритетних галузей економіки та напрямів їх вдосконалення є необхідною умовою здійснення ЗЕД в державі. На даному етапі функціонування виноробної промисловості в Україні характеризується зростаючими масштабами споживання виробів з вина. Виноробна галузь представлена значними виробничими потужностями та широким асортиментом продукції. В перспективі виноробство може стати однією з основних статей експорту у структурі зовнішньої торгівлі.

Мета дослідження – на основі аналізу нормативно-правової бази регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств виноградарсько-виноробної підгалузі АПК України визначити інструментарій впливу держави на розвиток ЗЕД підприємств вказаної підгалузі.

Функціонування ЗЕД підприємств виноробної промисловості здійснюється з урахуванням особливостей у даній галузі. Однією з особливостей виноробства є обов'язкове отримання ліцензії на виробництво алкогольних напоїв для суб'єктів господарювання, які здійснюють такий вид діяльності. Окрім цього, на функціонування підприємств виноробної галузі, пов'язаної із продажами на зовнішніх ринках, накладає безпосередній відбиток і специфіка ЗЕД.

Згідно із законом України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», виробництво, експорт та імпорт алкогольних напоїв (у тому числі виноробних виробів) здійснюється суб'єктами господарювання незалежно від форми власності за умови одержання ліцензії. Ліцензія (спеціальний дозвіл) – документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання на провадження одного із зазначених у вказаному законі видів діяльності протягом визначеного строку [1].

Ліцензія на виробництво виноробних виробів видається, призупиняється та анулюється органом виконавчої влади, уповноваженим Кабінетом Міністрів України (Міністерство



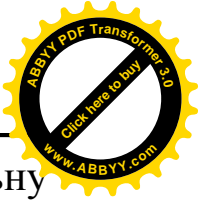
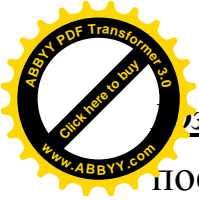
економічного розвитку і торгівлі). Річна плата за ліцензію становить 780 гривень. Ліцензія видається на п'ять років, а її вартість сплачується щорічно. Річна плата за ліцензію на право оптової торгівлі складає 500 000 гривень [1].

Наступною з необхідних умов виробництва продукції виноробної промисловості є сплата акцизного податку. Суб'єкти, об'єкти, а також порядок оподаткування акцизним податком визначені у Податковому Кодексі України. Відповідно до Податкового Кодексу України, для кожного підакцизного товару встановлено окремі види ставок податку для кожного виду продукції. Ставки акцизного податку для продукції виноробної галузі України представлені у таблиці 1 [2].

**Таблиця 1 – Ставки акцизного податку
для продукції виноробної галузі України**

Код товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД	Опис товару (продукції згідно з УКТ ЗЕД)	Одиниці виміру	Ставки податку
2204 (крім 2204 10, 2204 21 10 00, 2204 29 10 00)	Вина виноградні натуральні	гривень за 1 літр	0,01
2204 (крім 2204 10, 2204 21 10 00, 2204 29 10 00)	Вина натуральні з доданням спирту та міцні (кріплені)	гривень за 1 літр	2,51
2204 10, 2204 21 10 00, 2204 29 10 00	Вина ігристі Вина газовані	гривень за 1 літр	3,65
2205	Вермути та інші вина виноградні натуральні з доданням рослинних або ароматизувальних екстрактів	гривень за 1 літр	2,51

При виробництві та реалізації виноробної продукції значна увага приділяється також маркуванню. Маркування виноробної продукції, яка реалізується в Україні, здійснюється наступним чином: на лицьовій стороні етикетки кожної пляшки або самої пляшки (іншого



посуду) виноробної продукції, яка реалізується через торговельну мережу, в доступній для споживача формі згідно вказуються [1]: назва держави; найменування суб'єкта господарювання та його місцезнаходження; знак для товарів і послуг; назва продукції; місткість посуду; вміст спирту (% об.); вміст цукру (крім сухих вин, шампанського, ігристого вина та коньяку) (% мас.); наявність ароматизаторів, барвників (при їх використанні).

Штриховий код повинен бути нанесений на видиму сторону етикетки, або контретикетки, або пляшки (іншого посуду). Дата виготовлення продукції повинна бути зазначена на видимій стороні етикетки, або контретикетки, або корка, або пляшки (іншого посуду).

Розлив виноробної продукції здійснюється виключно у тару місткістю 0,05 л, 0,1 л, 0,2 л, 0,25 л, 0,275 л, 0,35 л, 0,375 л, 0,4 л, 0,45 л, 0,5 л, 0,61 л, 0,68 л, 0,7 л, 0,75 л, 0,8 л, 1,0 л і більше. Розлив вин сухих і з доданням спирту (виноматеріалів оброблених) виноградних ординарних і марочних здійснюється також у тару (посуд) місткістю від 50 до 600 л, виготовлену із матеріалів, дозволених до контакту з алкогольними напоями, і у такому випадку передбачені вимоги щодо маркування виноробної продукції.

Продукція, призначена для експорту, маркується згідно з умовами відповідної угоди на експорт.

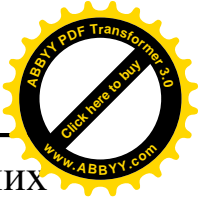
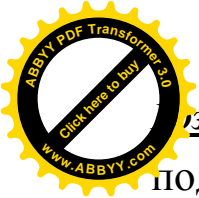
Ще однією особливістю ЗЕД підприємств виноробної галузі є те, що виноробна продукція при здійсненні імпорту підлягає квотуванню (індивідуальна квота). В рамках угоди ВТО (СОТ), квотуванню підлягає винна продукція, походженням з України та інших країн-членів СОТ. Як приклад, можна навести обсяги квот між Україною та Македонією (табл. 2) [3].

Отже, загальні квоти на зовнішню торгівлю встановлені для України в цілому можуть розподілятися між учасниками ринку за інструментом неавтоматичного ліцензування. Рішення про використання залишку квоти встановлюється щорічно Постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню ...».

Таблиця 2 – Перелік товарів, імпорт яких з Республіки Македонія підлягає ліцензуванню в рамках тарифної квоти відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія у 2013 році

Найменування продукції	Од. ви-міру	Обсяг квоти, млн	Викорис-тання квоти, млн	Залишок квоти, млн	Вико-ристання квоти у %
Соки з плодів (включаючи виноградне сусло) або соки овочеві незброджені, без додання спирту, з доданням або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин (код згідно з УКТЗЕД 2009)	Літр	3,0		3,0	0
Вина виноградні, включаючи вина кріплені, сусло виноградне, крім того, що включено до товарної позиції 2009 (код згідно з УКТЗЕД 2204)	Літр	40,0	1,12	39,88	0,3
Спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки виноградного вина або вичавок винограду(код згідно з УКТЗЕД 2208 20)	Літр	0,1		0,1	0

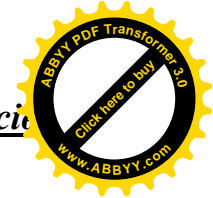
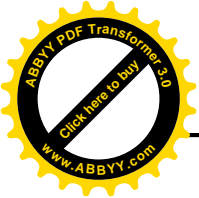
Таким чином, на даному етапі існує низка проблем, пов'язаних із функціонуванням ЗЕД підприємств виноробної промисловості. З метою удосконалення розвитку виробництва національної винної продукції та стимулювання її просування на міжнародний ринок, може використовувати ряд важелів впливу, у тому числі й державного регулювання. До основних можна віднести ліцензування і квотування ЗЕД, що є більш дієвими і цілком відповідають угодам, укладеним Україною із міжнародними організаціями. Інструменти



податкового впливу на розвиток ЗЕД є малоефективними у сучасних умовах господарювання.

Література

1. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів : Закон України № 481/95-ВР від 19.12.1995 // Верховна Рада України ; Закон (Редакція станом на 01.01.2014 року) [Електронний ресурс]. – Режим дступу : [zakon.nau.ua>doc/?doc_id=478591](http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478591).
2. Податковий кодекс України // Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 23 грудня 2010 року № 2856-VI, ОВУ, 2010 р., N 101, ст... 14.1.145 [Електронний ресурс]. – Режим дступу : http://minfin.com.ua/taxes/-/tax_kodex.html. – Назва з екрану.
3. Перелік товарів, імпорт яких з Республіки Македонія підлягає ліцензуванню в рамках тарифної квоти відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія на 2013 рік // Кабінет Міністрів України ; Постанова, Перелік від 25.12.2013 № 950 145 [Електронний ресурс]. – Режим дступу : zakon.rada.gov.ua>Законодавство України>950-2013-п.



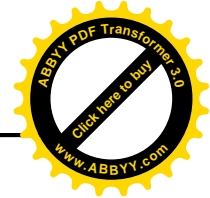
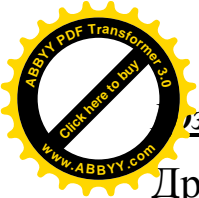
ЗМІСТ

Секція 1. Сучасні проблеми економіки та підприємництва ЄС

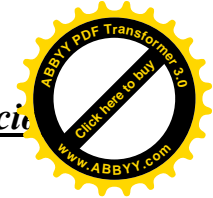
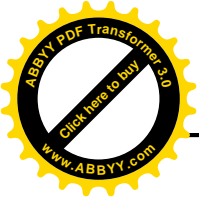
Batchenko L.V.	Aspects to definition models of social policy in Europe	5
Гардок А.	Дуальное образование Германии - Duales Studium.....	10
Dielini M.M.	Unemployment rate in the European and the EU countries.....	14
Dorofienko V.V.	Ukrainian trade-economic cooperation with European Union.....	18
Duchesne O.	Main trends of unemployment development in the European Union.....	23
Kivinou Conan	Demographic differences between Northern, Southern and Western Europe.....	27
Koester Volkmar	The role of the sport in the EU.....	30
Мойсеєнко К.Є.	Особливості фінансової системи ЄС.....	35
Naumenko S.M., Musienko K., Dudnyk A.	Analyses of the European market of tourist services.....	37
Fedoruk A. M., Petrenko A., Omelianovych K.	The problem of the EU enlargement and its impact on the economic and political situation in the EU.....	43
Filipenko T.V., Zinovieva A.	The problem of energy security of the European Union.....	47

Секція 2. Проблеми світового і геоекономічного розвитку

Борець Л. В.	Роль інформаційних ресурсів при виявленні легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.....	53
Гришаева Я.А.	Проблемы развития мирового экономического пространства	59

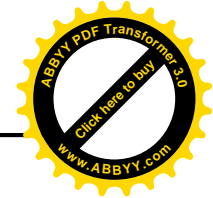
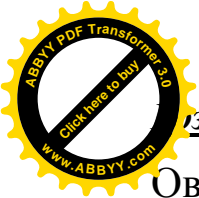


Дроздова Г.М.	Новый шаг к углублению международной экономической интеграции в современных условиях.....	62
Дубровська Н.І.	Продуктивні сили: теоретичний аспект	69
Дятлова В.В.	Транспортна система України: стан та проблеми інтеграції в умовах трансформаційних процесів.....	71
Єрмішова С.В.	Лімська декларація: основні положення з функціонування контрольно-рахункових органів у різних державах.....	76
Колесник Л.Р.	Тенденції розвитку світового зернового ринку за рахунок інтеграційних процесів на ринку зерна України.....	81
Кужелева Г.О.	Валютний контроль як система регулювання державної політики.....	85
Кухно С.А.	Проблеми і напрями підвищення конкурентоспроможності національної економіки.....	88
Bukhtiyarova A.	Problems of entering an international market..	92
Личагіна Г.І.	Вплив інтеграційних та глобалізаційних процесів на формування стратегічних напрямів підприємства поштового зв'язку.	95
Малік М.А.	Південно-східний вектор міжнародного співробітництва України	99
Ревіка К.А.	Сутнісні характеристики структурної політики України.....	103
Ткаченко О.Г.	Аналіз макроекономічних змін світового ринку	107
Черная Л.В.	Стимулы интеграционного развития международных экономических отношений.....	111



**Секція 3. Теорія і практика сучасного менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності**

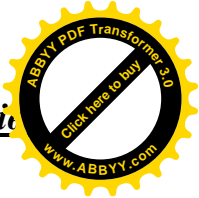
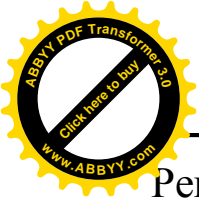
Ahmed Naguib El Garhy, Yablonskaya N.	Problem aspects of marketing activities of enterprises.....	114
Batchenko L.V., Schakhirov Z.	Stimulation export enterprise strategy.....	118
Белицкий М.	Информационные технологии в управлении спортивным клубом.....	122
Zavodovsky S.	Sports tourism: essence, positive and negative impact.....	125
Зінченко С.В.	Роль інтелектуальної власності в діяльності промислових підприємств.....	127
Князева Т.В.	Принципи побудови системи екологічного менеджменту промислового підприємства.....	131
Косинський О.М.	Управління валютною позицією комерційних банків.....	134
Kryshtopa A., Narko A.	Using IT-Technologies in the big companies on the example of Rossignol.....	140
Кулешов О.Е.	Сучасні підходи до управління персоналом в банківській установі.....	143
Nagirnyy D.	Role of informational systems in the process of making business decisions.....	149
Науменко О.А., Грідіна Ю.О.	Особенности организации зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства.....	153
Нефьодова І.М., Кузьміна В.О.	Особенности формирования цены тендерной пропозиции.....	157
Нехороша А.С., Яблонська Н.Г.	Особенности ЗЕД предприятий угольной промышленности Украины.....	161



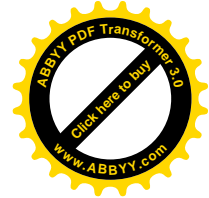
Овсяннікова Т., Деліні М.М.	Характеристика чинників, які впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності вагонобудівних підприємств на прикладі ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод».....	165
Полтавець М.В., Тельнова Г.В.	Методи визначення імовірності настання фінансового ризику	171
Скребутенас М.С., Тельнова Г.В.	Підсистема ризик-менеджменту в процесі управління підприємством.....	175
Слайковська Л.О.	Економічна безпека підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.....	178
Табацька К.О., Кулешова Л.В.	Особливості участі підприємства-суб'єкта ЗЕД в тендерних операціях.....	181

Секція 4. Ринкова трансформація економіки регіону

Агафоненко О.Ю.	К вопросу о значении инвестиционной привлекательности и потенциала.....	186
Антоненко К.І., Арчікова Я.О.	Фактори, що впливають на формування прибутку підприємств.....	190
Дятлова Ю.В.	Стабілізація кредитного портфеля банку: підходи в роботі з позичальниками.....	194
Ковальова М. Л.	Світовий досвід підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на регіональних рівнях.....	197
Кулик Є.І., Науменко С.М.	Впровадження системи бюджетування підприємствами України	200
Мякотіна Н.А., Лоскутова В.В.	Актуальні аспекти оцінки людського капіталу.....	207
Олейнікова С.С.	Розвиток ринку міжнародних транспортних перевезень в Україні.....	211
Погребняк Ю.В.	Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України в сучасних умовах.....	213



Рева О.В.	Адаптація європейського досвіду в соціальному захисті персоналу вугільних підприємств України у процесі їх реструктуризації.....	216
Сасенко О.В.	Формування інноваційної конкурентоспроможної економіки України в системі національної стандартизації.....	223
Федоренко В.В.	Проблеми ринку транспортних послуг України в умовах Євроінтеграції.....	226
Філіпенко Т.В.	Бюджетна складова ринкової трансформації Донецької області.....	231
Чернобаєва С.В.	Становлення та розвиток родієвого туризму в Україні.....	235
Юдіна К.П.	Інструментарій регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств виноробної галузі.....	239



Наукове видання

**«РОЗВИТОК
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ
ПРОЦЕСІВ»**

**Матеріали міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції**

21 – 24 травня 2014 р.

м. Донецьк

Матеріали, які публікуються, відбивають точку зору авторів, що може не збігатися з думкою членів редколегії збірника.

Посилання на збірник при цитуванні або частковому використанні тексту публікації обов'язково.

Відповідальний
за випуск

Батченко Л.В.

Коректор

Науменко С.М.

Комп'ютерна верстка

Деліні М.М.

Підписано до друку 02.06.14. Формат 64x84 $\frac{1}{16}$. Папір фінський.
Друк офсетний. Обл.-вид. арк.11,25. Тираж 200 прим. Замовл. № 1125.

Донецький державний університет управління
83015, м.Донецьк-15, вул. Челюскінців, 163а